

外生的中國資本主義形成： 以珠江三角洲私營企業主創業過程為例

鄭志鵬*

國立清華大學通識教育中心與社會學研究所

本文從後全球經濟衰退時期珠江三角洲地區代工模式可能面臨終結做為出發點，探討私營中資企業主的創業過程對理解改革開放後中國資本主義生成所造成的影響。以往解釋中國私營企業興起的觀點，特別是在長江三角洲以集體鄉鎮企業為主導的蘇南地區，主要是依賴由下到上的制度創新，以克服不利於私營企業發展的國家政策，並且透過工業區內人際網絡的緊密連結，進一步建立可資信賴的商業交易規範。這些多為非正式的制度安排與社會規範，不僅解決了集體行動可能出現的搭便車問題，也進一步增加私營企業在國內的競爭優勢。然而這種「資本主義來自民間」的觀點卻忽略了研究中國經濟轉型必須面對地方上制度歧異性的問題。因為在以外資企業為主的珠三角地區，中資企業主面對的組織場域全然不同於長三角，這些企業主創業所需的訂單、資金、技術、人力、管理知識及技巧等，不一定得來自民間自身社會網絡的支持，也可能是跨國資本（例如台商）引導下的結果；亦即，中國資本主義經濟制度與商業規範的建構可能是一種由外而內的產物。最後，本文希望藉由這個個案分析增進我們對外生性資本與後進國家資本主義生成的瞭解，並與現階段中國國家資本主義的發展路徑進行對話。

關鍵詞：中國資本主義、新生企業家、私營企業、後社會主義經濟轉型、台商

台灣社會學第31期（2016年6月），頁141-191。

收稿：2015年9月5日；接受：2016年4月25日。

*通訊地址：30013 新竹市光復路二段101號國立清華大學通識教育中心與社會學研究所；

Email: chengcp@mx.nthu.edu.tw。

Chinese Capitalism from Outside: A Case Study of the Emergence of Private Enterprises in the Pearl River Delta

Chih-peng Cheng

Center for General Education and Institute of Sociology, National Tsing Hua University

This paper explores the start-up process of Chinese private manufacturing firms in the Pearl River Delta during the post-global recession. Previous studies on the emergence of private enterprises in China have emphasized the perspective of “capitalism from below,” arguing that entrepreneurs devised institutional innovations through trial and error that enabled them to decouple from the established, unfavorable economic order. These informal institutional arrangements in the Yangzi River Delta not only resolved the free-rider problem, but also developed competitive advantages in self-organized industrial clusters. The perspective of “capitalism from below,” however, overlooked the local institutional divergence in studying Chinese economic transition. Since local manufacturing firms in the Pearl River Delta are embedded in an organizational field controlled by transnational enterprises, Taiwanese investors in particular, these nascent private entrepreneurs may acquire capital, techniques, human resources, and management skills from transnational capitalists other than local social networks. In other words, China’s capitalist economic institutions and business norms are forms of “capitalism from outside.” This case study is intended not only to enhance our understanding of late-comers on the emergence of capitalism, but also to contribute to the dialogue with Chinese state capitalism at this stage.

Keywords: Chinese capitalism, nascent entrepreneurs, private enterprises, post-socialist economic transition, Taiwanese investors

一、序言：珠江三角洲中資私營企業的興起背景

2015 年 5 月，中國國務院公布「中國製造 2025」規劃，企圖用十年的時間，打造以本土廠商爲主的「紅色供應鏈」，但這卻不是一個新的現象。有世界工廠之稱、位於中國南方沿海的珠江三角洲（以下簡稱珠三角），這幾年在經濟地景上早已產生了很大變化，特別是 2008 年國際金融危機發生之後導致全球經濟衰退，以往由台商主導的中國外銷加工製造業正在面臨轉型升級的挑戰。以本文的田野地東莞爲例，以往大型工廠林立的狀況已不復見，許多台商工廠不是縮小規模，便是企圖轉型成人力成本負擔較輕的貿易公司，有一部分廠商甚至已經將主要生產基地遷往中國內陸省分，或者乾脆外移到中南半島的越南與柬埔寨等國家。雖然許多台商工廠已經人去樓空，但是這些樓房並不是完全閒置、無人使用，相反地，許多中國的中小型企業已經開始承租這些廢棄廠房，並建立屬於自己的事業版圖。於是「台資企業沒落，中資企業興起」，便成爲是後全球經濟衰退 (post-global recession) 時期珠江三角洲經濟地景的一個重要特徵。



圖 1 一位中資企業主正在察看欲承租的台商廢棄廠房，2014

然而珠三角中資私營中小企業的崛起也不是一個新的現象，其實在 2008 年之前，這些中小型企業已經開始出現在台資工廠的周圍，成為台商應付出口淡旺季的生產調節器。只是在 2008 年之後，這些中資企業的數目及業務承攬範圍，已經成長到足以威脅台商在全球商品鏈扮演半邊陲手肘角色的地位，並且還是目前仍留在珠三角當地台商的重要合作夥伴，承接台資企業轉包的訂單。這種訂單由台資轉向中資企業的現象，也解釋了為什麼珠三角的加工貿易生產模式並未如預期的因為台商大逃亡¹而終結的原因。²從表 1 呈現的廣東省與世界鞋都東莞市鞋業出口數據便可得知，雖然國際金融風暴後的 2009 年出口金額與數量雙雙下降，但是廣東省在 2010 年之後的表現已經回穩。即使東莞無法回復往日榮景，但是出口金額卻持續上升，³因此在整體狀況穩定但台資鞋廠數目與規模急速減少的情況下，⁴被中資鞋廠取而代之便是顯而易見的情況，這也是外銷導向的傳統製造業在廣東省發展高新產業「騰籠換鳥」的政策壓力下，展現出存活的彈性與韌性。

如果從主流經濟學的角度出發，「台資企業沒落，中資企業興起」只是跨國資本移動過程中的一個必然結果，重複著過去價格決定論（接單價格競爭力）的單調故事。但是新經濟社會學告訴我們，生產網絡的移轉與重組是一個包含國際買主（貿易商）、製造商、材料商與工人在內的行動者，面對市場不確定環境的一個多邊協調過程。亦即新經濟社會學的分析焦點在於經濟行為發生的社會脈絡，因而探討中國沿海地區中資企業的興起過程也必須放回組織場域 (organizational fields) 裏檢視，才能夠得到一個較為完整的創業者圖

1 這個說法來自《商業週刊》2008 年的報導。

2 珠三角代工模式可能面臨終結的觀點來自於吳介民在 2012 年台灣社會學會年會發表的文章〈中國珠三角發展模式變遷：1989-2009〉。

3 這代表東莞這幾年出口數量與出口金額之間的關係已呈現出一種脫勾的趨勢，這可能意味著東莞外銷鞋業的接單價格有所提升，產業升級的情況正在發生。廣東省這一、兩年也有同樣的趨勢。

4 不論是中國官方統計數據，還是鞋業台商自己的大略推估，從 2008 年國際金融危機發生以來，至少約有 35-40% 的台資鞋廠關廠遷移或倒閉。

表 1 廣東省與東莞市鞋業出口數量與金額

製鞋業／年分	廣東省		東莞市	
	出口數量 (億雙)	出口金額 (億美元)	出口數量 (億雙)	出口金額 (億美元)
1999	17.86	42.18	5.4	8.2
2000	19.23	45.34	4.9	7.6
2001	18.85	43.42	4.8	7.7
2002	19.69	46.38	4.7	8.6
2003	22.11	52.70	5.2	10.6
2004	24.69	60.67	5.6	13.1
2005	29.10	72.15	6.0	16.5
2006	31.26	81.09	6.1	19.2
2007	34.69	91.99	6.0	22.4
2008	32.65	106.20	5.5	26.1
2009	13.86	99.86	2.4	23.7
2010	41.47	124.75	2.7	29.7
2011	42.29	135.95	2.2	29.3
2012	36.20	132.34	1.9	28.4
2013	34.05	139.17	1.7	28.2
2014	29.62	147.21	1.6	29.0

資料來源：廣東省統計局 (2000-2015)、東莞市統計局 (2000-2015)。

象。因此本文將以世界工廠的重要生產基地中國珠江三角洲為例，探討外銷鞋業裏的中資私營企業主做為一個新生企業家 (nascent entrepreneurs) 群體，如何獲取創業過程中所需要的資金、技術、訂單與管理知識，以及他們如何處理進入全球商品鏈可能會面對的市場不確定性，例如國際買主的勞動人權稽查與生產網絡交易協調等問題。藉由這個個案研究，本文企圖釐清在後社會主義國家進行經濟轉型的過程中，資本主義的建構除了原先既有對財產權等正式與非正式制度的討論外 (Walder 2011)，還需要一併處理在轉型過程中的行動者，主要是私營企業，他們如何取得創建與經營企業的各項要素與規範，這樣我們才能較為完整地理解中國的經濟轉型路徑。做為跨國資本家並從 1980 年代晚期便開始到中國東南沿海地區投資的製造業台商，便

在其中扮演一個不可或缺的角色。

二、文獻回顧：後社會主義經濟轉型與私營經濟的興起

關於共產主義經濟轉型路徑的辯論，一直是比較社會主義研究的焦點所在 (Kornai 1992; Stark and Bruszt 1998; King and Szelenyi 2005; Hamm et al. 2012)。一般來說，有三種社會主義經濟體系向資本主義過渡的理念型，分別是由上而下的資本主義 (capitalism from above)、由外而內的資本主義 (capitalism from outside)，以及由下而上的資本主義 (capitalism from below)。由上而下的資本主義發展路徑以前蘇聯與東歐國家為代表，它們採取西方新自由主義經濟學者提出的休克療法 (shock therapy)，將國家的公有資產與國有部門進行大規模的私有化 (massive privatization)，希望可以迅速建立一個以自由市場經濟為主的現代資本主義制度 (Stark 1992; EBRD 1996; Liberman et al. 1997; King 2003)，這又被稱為是一種「大爆炸」(big bang) 的轉型路徑；由外而內的資本主義發展道路則以匈牙利等中歐各國為代表，雖然同樣奉行新自由主義，但是它們卻放棄蘇聯式的大眾私有化路徑，轉而將國營企業出售給跨國資本家，企圖透過引進跨國企業來打造自由市場所需的社會制度，並且提供國內經濟與世界市場接軌的機會 (Eyal et al. 1998; King 2001, 2002)；最後一種轉型路徑則是由下而上的資本主義，以中國與越南為最主要代表，它走的是一條混合式經濟的發展道路，亦即在不放棄社會主義公有產權的意識形態下，共產黨在某種程度上允許本土私營企業與外資企業的發展，但是仍然保留大型國營企業與鄉鎮集體企業做為它在經濟改革過程中掌握國內政治經濟權力的物質基礎 (Yang 1996; Zhou 1996)。因為不在改革一開始便觸及社會主義經濟體制的核心要素，於是這種轉型路徑又被稱為是一種「從計畫外成長」(growing out of the plan) 的模式 (Naughton 1995)。

然而有別於西方新自由主義經濟學家的預測，中國較為保守漸進

的政治經濟改革策略卻比其他兩種路徑，創造出更為繁榮的市場經濟。⁵ 中國的這種經濟奇蹟是如何出現的？一個主流的觀點是國家中心論：中央政府與地方政府透過財政改革、下層結構建設與非正式的產權制度創新，促進了資本主義經濟的成長 (Oi 1992, 1999; Walder 1995; Duckett 1998)。但是這種國家中心論的觀點卻透露出私營企業在共產黨政府尚未放棄社會主義意識形態下仍很容易受到整肅與傷害，而且它也無法進一步回答具有企業家精神 (entrepreneurship) 的人民是如何回應並抓住有限的創業機會，並且發展出可以解決制度轉型所產生的不確定性的機制，特別是私營經濟的快速成長已經日漸成為中國經濟奇蹟光環裏最重要的一部分。亦即，解答中國私營經濟的興起需要將由自下而上的企業家行動納入考慮，這也是 Victor Nee and Sonja Oppen 出版 *Capitalism from Below: Markets and Institutional Change in China* (2012) 這本著作的最主要目的。⁶

Nee and Oppen 這兩位作者提到，在中央政府仍然奉社會主義為主導意識形態的情況下，相較於享受許多政策優惠與補貼的國營企業，中國私營企業的興起主要是依賴由下到上的制度創新，例如依靠非正式的關係金融來籌措創業資本，⁷ 以克服不利於私營企業發展的國家政政策，並且透過工業區內人際網絡的緊密連結，進一步建立可資信賴的商業交易規範。這些大部分是非正式的制度安排與社會規範，不僅解決了集體行動可能出現的搭便車問題，也進一步增加了私營企業在國內的競爭優勢。亦即，在中國尚未放棄社會主義意識形態的情況下，私營經濟在 2009 年仍然貢獻了 40% 的國內經濟產值，以及雇用了 47% 的勞動力 (Nee and Oppen 2012: 3)。因此對 Nee and Oppen 來

5 雖然探討造成後共產主義國家路徑選擇差異的因素並不是本文的重點，但這卻是比較社會主義研究的焦點所在。關於這部分的討論，請見 King and Szelenyi (2005) 的分析。

6 這本書其實是對 Nee (1989) 當年提出的市場轉型理論 (market transition theory) 引起爭論的一種回應。因為市場轉型理論指出，市場轉型的結果將削弱以往黨政官僚掌握資源分配的權力，而有利於直接生產者（農民與工人）的利益分配，但是後來的文獻 (Wank 1999; Oi and Walder 1999) 卻提出不同的證據，認為在中國這種混合式的經濟形態下，地方幹部才是在市場轉型過程中的最大贏家。

7 對於中國這種非正規金融制度更細緻的描寫與分析，請見蔡欣怡的 *Back-Alley Banking: Private Entrepreneurs in China* (Tsai 2002)。

說，強調國家的角色對理解中國資本主義經濟制度的產生幫助並不大；相反地，這些有助於解決社會主義市場經濟轉型不確定性的制度是來自於私營企業家們反覆試誤 (trial and error) 後產生的結果，這也是 Nee and Oppen 所謂「資本主義來自民間」(capitalism from below) 或者是說由下而上的資本主義觀點的由來。

然而必須強調的是，這種「資本主義來自民間」的觀點可能忽略了研究中國經濟轉型必須面對來自地方制度的歧異性（吳介民 2009）。由於 Nee and Oppen 的田野調查地點是改革開放初期以「蘇南模式」聞名的長江三角洲（以下簡稱長三角），在鄉鎮集體企業占據優勢位置的情況下，私營企業的發展只能來自民間社會網絡的支持，但是珠三角的發展並非如此。珠三角所在地的「廣東模式」，從建立之初便是以吸引外國投資為主，⁸ 特別是來自香港與台灣資金的湧入，不僅推動當地外銷經濟的蓬勃發展，並且使得珠三角成為世界工廠的重要基地。因此，促使珠三角私營企業興起的因素將不同於長三角，而且可以進一步預期的是，長期掌握珠三角出口導向產業的台商將在其中扮演重要的角色。也就是說，珠三角私營企業的興起可能來自於跨國資本的引導，是一種類似於匈牙利與捷克等中歐國家由外而內的後社會主義轉型路徑，只是中國在政治體制的改革方面相對延宕。

然而如果要理解台商對於中國沿海私營企業主創業的影響，我們必須先討論以下這個問題：為何台商當初可以比其他外資企業在中國取得較好的經濟表現？1980 年代晚期，因為台灣投資環境惡化，使得原本群聚於台灣中部的中小型企業開始外移到中國尋找事業第二春，然而面對中國的經濟轉型，市場不確定性更高，如何解決投資過程中當地環境對生產的干擾，便成為維繫台商在國際分工體系中繼續扮演「半邊陲手肘」的關鍵。對外，台商與地方政府共謀建立虛擬產權關

8 中國改革開放後第一波設立的五個經濟特區有三個都位於珠江三角洲，分別是深圳、珠海與汕頭。

係，制度化官僚猖獗的尋租行爲，並且利用戶口制度建立起剝削農民工的壓制型勞動體制（Wu 1997；吳介民 2011）；對內，台商將協力生產網絡從台灣中部搬遷到中國珠三角與長三角地區，以廠商長久互動產生的信任關係，建立起飛地經濟（enclave economy）發展形態（鄭陸霖 1999；Chen 2012）。

不同於大型企業強調組織垂直整合的功能，台灣的中小企業基本上是以垂直分工的網絡式組織為主（陳介玄 1994），這種強調人際互動的網絡式組織不僅具有生產彈性與效率（Piore and Sabel 1984; Uzzi 1996），而且也是經濟行動者重要的創業途徑，「老闆之島」（Boss Island）一詞便清楚說明了台灣製造業外包網絡「事頭滋生頭家」的情形（Shieh 1992）。儘管生產基地由台灣轉移至中國，同時也因為土地與勞動力供給充足而使得企業規模擴大，但是台商的網絡式組織並未因產業的遷徙而有太大的改變，而外包制度的保留也使得中國新興的私營企業在 21 世紀初期全球經濟再結構的變動環境下，有機會進入到台商的生產網絡之中，進而造成飛地經濟的崩解（Cheng 2014）。

在進一步分析中國私營企業的興起與台商生產網絡之間的關係前，我們有必要先探究一個企業到底是如何被創建出來的。經濟／組織社會學析釐出四個影響企業創建過程的主要因素，分別是：以往的工作經驗、社會網絡、企業家的身分背景與資金來源（Aldrich 2005）。以往的工作經驗經常會提供在職者創業的機會，而且創業者通常也會因為知識取得的便利程度而選擇創立一個與先前工作經驗有關的企業，或者是為先前的雇主服務（Johannisson 1988; Romanelli 1989; Burton et al. 2002）。再者，擁有結構洞數量愈多的經濟行動者，因為可以獲得多樣化的訊息來源（Burt 1992），將有助其創業與從事跨國經濟活動（Dubini and Aldrich 1991; Portes et al. 2002），例如 Saxenian（2006）便從跨國的角度出發，分析台灣、以色列、中國、印度等新興工業化國家高科技產業的成功，是因為當初留美工程師回國創業，接通了矽谷與本國科學園區的聯繫管道，建立了自身的區域競爭優勢。此外，擁有相同族群背景或者強連帶關係的經濟行動者，對於創業機

會與資金的取得也都有正面的幫助 (Portes and Sensenbrenner 1993; Uzzi 1999)。

那麼中國私營企業主的創業過程呢？以珠三角的製造業為例，當地的私營企業（以下簡稱中資廠或中資企業）之所以能夠崛起，基本上是台商回應中國生產成本日漸上升的結果，而國際金融危機的發生只是加快了它的速度與比重。換句話說，中資廠因為比台商更容易控制生產成本，進而提高了他們接單的競爭力，但問題是中資企業為什麼能夠壓低生產成本？他們當初的創業資金、機器設備、生產技術、市場訊息與管理技巧從何而來？他們的勞動治理過程又是如何？他們的擴張與創新策略是什麼？如何與組織領域內其他的行動者互動？這些問題都是強調價格因素的主流經濟學無法適切回答的，我們得從上述的經濟／組織社會學對於企業組織興起的研究中去尋找答案。不過可以確認的是，台商在珠三角中資企業崛起的過程中扮演一個重要的角色，這從許多中資廠的幹部都曾經在台資廠裏打過工這一點可清楚印證。這也是為什麼探討中國私營企業的產生必須將台灣資本的影響列入考慮，而不能只是單純地認為中國的資本主義制度與商業規範，在中央政府重心仍放在國營企業的經濟轉型時期，只有來自民間社會的因素，因為資本主義也可能來自於外部。以下，本文將先說明影響中國私營企業發展的制度環境，接著再以東莞的外銷製鞋產業為例，探討當地中小型私營企業主的創業過程，並且釐清這個群體的創業過程與台商之間的關係，希望能夠增進我們對於中國經濟轉型路徑的理解。

三、制度轉型下的中國私營企業發展

中國雖然自 1978 年進行改革開放，放鬆官僚計畫經濟體制對於生產活動的控制，並且讓市場機制開始成為一個扮演協調經濟活動的重要角色，但是做為一個後社會主義經濟轉型政體的中國，卻從未放棄以公有制經濟為主體的發展策略。儘管如此，隨著私營經濟對國內

經濟的貢獻程度日漸增加，中國共產黨也開始逐步修正憲法，將私營經濟納入國家的治理範圍，並且進一步保障私營企業主在政治及法律上的地位。但同時也必須強調共產黨的這些做法，通常只是被動地回應國內經濟結構的變化(Tsai 2013)，直到中國這個世界工廠在 2000 年代中期以後出現政治經濟危機，中央與地方政府對待私營企業的態度才開始有了明顯的轉變。只是這種轉變，主要是相較於外資企業，而不是國營企業。

首先，中國的市場改革是從農村地區開始的。1980 年代初期推行的家庭聯產承包責任制，允許在上繳規定的農產品數量給國家後，農民可以將剩餘的部分拿去市場上自由出售，並且保留販售所得。這個制度不僅迅速改善了農民的經濟地位，並且創造出一批農民企業家(Nee 1989)，也同時開創了私營經濟的生存空間。但是改革開放的前十年，私營經濟活動的主體仍只限於小規模傳統家戶生產性質的個體戶，⁹私營經濟這個名詞以及其背後所代表「可能存在」的財產權意涵一直要等到 1988 年 4 月才第一次正式出現在中華人民共和國的憲法修正案中。這個憲法修正案在原本憲法的第十一條中增加了以下規定：「國家允許私營經濟在法律規定的範圍內存在和發展，私營經濟是社會主義公有制經濟的補充。國家保護私營經濟的合法權利和利益，對私營經濟實行引導、監督和管理。」這也是中國實行社會主義集體經濟以來，首次在憲法上重新確立私營經濟在法律上的地位。接著國務院在同年頒布了〈中華人民共和國私營企業暫行條例〉，更為詳細規定私營企業的登記註冊與經營用工形式：私營企業指的是雇工人數超過 8 人以上的企業型態，而與個體戶明確區分開來。

不過，這不表示私營企業就此成為中國經濟轉型的主要行動者，因為在中共 1987 年召開的十三大全會論述中，私營經濟仍只是社會主義初級發展階段中做為公有制的一種補充，而且位階還次於具有集

9 個體戶這個名詞的第一次出現是在國務院於 1981 年頒布的〈關於城鎮非農業個體經濟的若干政策規定〉之中，1983 年發布的〈補充規定〉則對個體戶的經營範圍與注意事項做了更詳細的界定。

體性質的鄉鎮企業。換句話說，雖然私營經濟獲得法律的承認，但是它沒有獲得政府任何政策上的實質協助；而且相較於鄉鎮企業，私營企業在登記註冊、稅制、融資、生產原料與出口許可的取得等各方面，都明顯不利於由地方政府操盤的鄉鎮企業，這也是以集體企業為發展主體的「蘇南模式」之所以成功的主要原因。¹⁰ 因此在政策偏袒公有制企業的制度結構下，為了生存與發展的私營企業只好選擇「戴紅帽子」或者是「掛靠」在鄉鎮企業下 (Liu 1992; Naughton 1994; Oi and Walder 1999)。這些做法除了可以在「姓社」與「姓資」的論辯中取得政治保護傘之外，還能獲得鄉鎮企業所享有的政府扶持措施與補助，但前提是私營企業也必須支付一筆費用給尋租的地方政府官員後，才可以使用集體企業的名義、土地與銀行帳戶 (Wank 1999)。由於是用假集體企業的身分做為掩護，私營企業的產權是模糊、充滿了不確定性，很容易受到地方政府的打壓，或者由於政治大氣候的轉變，例如天安門事件的影響，而被迫關閉 (Whiting 2000)。因此在國營企業做為中國經濟主導地位不變的意識形態影響下，即使私營企業占整體經濟的比重持續上升，例如 1990-2000 年之間（特別是 1992 年國家領導人鄧小平「南巡之旅」後）私營企業的登記註冊數目、雇用人數與對國內生產總值 (GDP) 的貢獻年平均成長率分別為 32.8%、29.2% 與 58.7% (Tsai 2013)；但是對中共來說，私營經濟在整個 1990 年代時期仍只是維繫公有經濟體制的次要、預備的角色而已 (Huang 2008)。雖然 1999 年的憲法修正案中已明確指出「在法律規定範圍內的個體經濟、私營經濟等非公有制經濟，是社會主義市場經濟的重要組成部分」，但是對私有產權的進一步保障仍必須等到 2004 年才獲得中共的肯認。

在 2004 年實施的憲法修正案中，中共將憲法原本第十三條條文「國家保護公民的合法的收入、儲蓄、房屋和其他合法財產的所有

10 另一個解釋蘇南模式之所以成功的原因在於地方政府對鄉鎮企業有較明確的財政誘因（保留規定上繳國庫後的利潤），而且可以較為彈性寬鬆地解釋中央頒布的社會福利政策，因此使得鄉鎮企業相較於國營企業有比較好的經濟表現 (Oi 1992; Walder 1995)。

權」與「國家依照法律規定保護公民的私有財產的繼承權」的部分修改為「公民的合法的私有財產不受侵犯」與「國家依照法律規定保護公民的私有財產權和繼承權」，正式宣告在法律上共產黨政府將保護私有部門的利益。2005 年國務院頒布〈關於鼓勵支援和引導個體私營等非公有制經濟發展的若干意見〉中也清楚指出要完善私有財產保護制度，任何單位和個人不得侵犯非公有制企業的合法財產，不得非法改變非公有制企業財產的權屬關係。¹¹而 2007 年頒布的〈物權法〉更明確規定國家、集體、私人的物權和其他權利人的物權受到法律保護，任何單位和個人不得侵犯，等於確認了私有財產與公有財產在法律上的平等地位，私營企業的發展也得到進一步的保障。

但是法律的制訂與執行通常無法相提並論。許多私營企業主對於法律的執行仍心存疑慮，因為地方法院仍然從屬於地方政府的政治利益，並以中國共產黨的最終意向為依歸，法律上的判決未必可以遵守中立的原則 (Wilson 2008)。許多在本文中受訪的中資企業老闆也有同樣的看法：畢竟法院是政府開的，與政府打官司是一件吃力不討好的事，況且勝訴之後也不一定能夠保證判決可以真正被執行。世界銀行 2016 年公布針對 189 國做生意 (doing business) 難易度的調查中，中國在創業部分排名第 136，取得建築許可排名第 176，電力供給排名第 92，對少數投資者的保障排名第 134，總排名是第 84，比羅馬尼亞、匈牙利與捷克等前共產國家還低。¹²

由此可知，即使法律已保障中國私營企業主的權益，但是他們所面對的創業與經營環境仍不友善，尚有許多障礙需要克服。這種比較的基準是以公有制經濟體制為主，而中共這種經濟改革的政治邏輯明顯不利私營企業發展，這也是為什麼 Nee and Oppen 主張中國的資本主義發展只能來自於民間的原因。不過，如果我們將分析視角轉向，

11 此後，國務院分別又在 2009 與 2010 年頒布了〈關於進一步促進中小企業發展的若干意見〉與〈關於鼓勵和引導民間投資健康發展的若干意見〉，希望繼續深化引導非公有制經濟發展的方向。

12 參見網址 <http://www.doingbusiness.org/rankings>，取用日期：2016 年 5 月 18 日。

將參照的對象由國營企業轉換至外資企業，那麼對於中國現階段經濟轉型路徑的理解，可能會有不同的答案，因為相較於外資企業，中央政府已經開始提高私營企業的經營地位，希望可以藉此增加本地企業（又稱為內資企業）在市場上的競爭力。

2006 年出台¹³的「十一五」計畫便是可以用來說明中央政府對內外資企業思維模式轉變的一個例子。中共透過調整國內產業結構與發展模式，連帶促使政府管理體制 (regulatory regime) 的轉變，幾個重要政策，例如兩稅合一¹⁴在 2008 年 1 月 1 日的實施，將外資的企業所得稅率由原來的 17% 調升至 25%，而內資企業的所得稅率則由原來的 33% 下修至 25%，稅制統一後的最大影響便是外資企業不再享有政府給予的稅率優惠，而以往受制於高所得稅率的內資企業開始有了與外資企業公平競爭的基礎。為了因應後全球經濟衰退時期而在 2011 年開始推動的「十二五」計畫，更明白顯示擴大內需與改善所得分配（打造小康社會）是中國未來五年施政的主要目標。換句話說，由於中國的發展方向是企圖由世界工廠轉向為世界市場，因此扶植本地企業成為中央政府的一個重要目標，地方政府也隨之出台相關的配合措施。以本文分析的東莞地區為例，東莞市政府在 2008 年成立了「內資經濟促進中心」，提供內資企業資金補助與技術上的協助。此外，東莞也在 2008 與 2010 年分別成為廣東省與中國加工貿易轉型升級試點城市，市政府提供了 10 億元中小企業融資支持計畫，希望能夠幫助內資企業主創業與進行產業技術升級轉型，更不用說其他一些協助內資企業到國內外參展與資助架設網站等小額補助費用（王柏期 2014）。然而與其說這些措施有助於內資企業的成長，不如說地方政府勞動檢查的雙軌制才是差別化內資企業與外資企業競爭力道的主要原因，下文會進一步說明。

13 「出台」為中國用語，意指新規定或新政策的頒布實施。

14 中國的「兩稅合一」指的是將「外商投資企業和外國企業所得稅」與「企業所得稅法」合而為一。簡要的說，在 2008 年以前，外商在中國投資設廠是適用「外商投資企業和外國企業所得稅」，而中國本地人設立公司時則以「企業所得稅法」來課稅。這種稅制分隔的主要目的是為了鼓勵外商投資。

總結來說，私營經濟在中國改革開放後具有多重意義。如果從公有制經濟體制的角度來說，在中共尚未放棄社會主義意識形態以及承接社會主義時期遺留下來的制度依賴環境下，象徵資本主義精神的私營經濟發展不可能像前蘇聯等東歐國家採取由上而下的休克療法，反而會近似於混合經濟的做法，國家將私營經濟視為是公有制經濟的補充，此時私營經濟的興起仰賴的是由下而上的漸進式改革。但是如果從外資企業的角度來說，中共正在改變過去優先引進外資以促進經濟成長的策略，希望可以促進本地私營企業的發展，特別是以廣東模式聞名的珠三角地區。而在珠三角中小型私營企業崛起的過程中，除了政府的政策引導外，跨國資本更是在其中扮演一個不可或缺的角色。

本文所使用的資料主要是來自筆者 2012-2015 這四年在中國珠三角地區進行的田野調查，最主要的訪問對象是從事製造業的中資企業主與其幹部，同時涵蓋台資與港資等外資企業。此外，筆者也蒐集了關於中國私營企業的相關法令、規定與統計數據，再加上新聞媒體的相關報導，做為分析中國私營企業主創業過程的背景基礎。

本文對於私營企業的定義是採用國務院在 1988 年頒布〈中華人民共和國私營企業暫行條例〉中第二條與國家統計局在 1998 年發布〈關於劃分企業登記註冊類型的規定〉中第九條的規定：私營企業是指資產屬於私人所有，雇工 8 人以上的營利性經濟組織，其類型包括有限責任公司、股份有限公司、合夥企業和獨資企業以上四種。就全國私營企業的產業結構分布來看（見表 2），1990-2010 年之間第二級與第三級產業的比例大致對調，私營企業從事第二級產業的比例由 71.8% 降至 28.9%，而從事第三級產業的比例由 28.2% 上升至 68.8%，第一級產業則維持不變，本文選擇研究的製鞋產業屬於以製造業為主的第二級產業。為什麼是製鞋產業？除了研究後社會主義經濟轉型的比較社會主義文獻皆以工業當作主要分析對象外，中國在過去二十多年來已經成為世界上最大的鞋業製造基地。根據葡萄牙的 APICCAPS 製鞋協會在 2014 年出版的「世界鞋業年鑑」(World Footwear Yearbook) 統計，全世界有 71% 的鞋子是由中國製造，而包括東莞在內的廣東珠

表 2 中國私營企業的戶數、雇用人數、規模、組織類型與產業結構 (1990-2013)

年分		1990	1995	2000	2005	2010	2013
戶數 (萬戶)		9.8	65.5	176.2	430.1	845.5	1253.86
雇用人數 (萬人)		147.8	822.0	2011.1	4714.1	7623.6	14384.59
規模 (平均雇用人數)		15.1	12.5	11.4	11.0	9.0	11.5
組織 類型 (%)	獨資企業	54.5	46.0	28.4	20.2	15.1	-
	合夥企業	41.1	18.1	9.9	3.0	1.5	-
	有限責任公司	4.4	35.9	61.7	76.8	83.2	-
	股份有限公司	0	0	0	0	0.2	-
產業 結構 (%)	第一產業	0	1.1	2.3	1.9	2.3	2.11
	第二產業	71.8	50.4	39.4	33.3	28.9	7.31
	第三產業	28.2	48.5	58.3	64.8	68.8	90.58*

資料來源：張厚義（2012）、國家工商行政管理總局（2014）。

註 1：2014 年出版的《中國工商行政管理年鑑》在一些項目進行了修正，例如已不再針對私營企業的組織類型進行統計（以-表示），另外在產業結構部分則將原先單獨計算的個體戶納入私營企業，導致第三產業的比例大幅提高（以*表示）。

三角地區又是世界鞋業的重要生產基地 (APICCAPS 2014)，因此檢視珠三角私營企業主的創業過程，對我們理解中國資本主義生成的面貌具有指標性的意義。

四、外生的資本主義形成：以珠三角中小型私營企業主的創業過程為例

正如前述，在後全球經濟衰退時期的珠江三角洲，生產地景發生了很大變化。因為 2008 年美國次級房貸危機與 2009 年歐洲債信危機所引發的一連串國際金融風暴，使得長期依賴歐美消費市場支撐的中國出口導向型經濟面臨改弦更張的必要，於是強調內需成為中國「十一五」與「十二五」計畫的重要施政目標。但是中國政府快速提高基本工資與改革企業所得稅，再加上東南沿海的缺工問題，卻導致外資經營成本上漲而掀起一波出走潮，而台商正處在風暴的中心。為了因應全球經濟不景氣與中國沿海管理體制的緊縮，台商開始縮減企業規

模並進行產業升級轉型，或者乾脆關廠遷移，往內陸尋找下一個可以暫時棲身的珠江三角洲，與此同時，中資企業則在沿海地區開始大規模地出現。上述 21 世紀初期的全球經濟再結構，是我們進入分析中資企業主創業過程之前必須先瞭解的重要歷史背景。

從表 3 可以清楚看到 2007-2008 年之間東莞市的台資企業數目急速下降，在直接腰斬之後則是在低檔徘徊，這幾年才有緩慢回升的趨勢，但是私營企業的數目則是一路快速上揚。¹⁵ 此外，透過專營外銷出口的製造業台商將生產訂單由原本的台資協力廠大量轉包與轉移到中資企業的這個現象，也可以協助我們確認珠三角中資廠大量興起的原因與全球商品鏈的向外延展有關。那麼，為什麼私營的中資企業比台資企業具有較強的競爭力？答案與生產成本有關。

（一）中資企業的競爭力來源

珠三角中資企業崛起的時間，若以東莞製鞋產業來說，一般都是在 2000 年之後，2003-2004 年左右數量開始成長，到了 2008 年國際金融危機之後，因為「台商大逃亡」，使得中資廠有機會可以填補許多台商逃亡後遺留下來的空缺，正式成為全球供應鏈中的一員。這些新興的中資企業大多圍繞在台資廠四周，生產地點的集中讓珠三角外銷鞋業的網絡式組織結構不會因為行動者的更替而崩解，而東莞做為世界鞋都的地位也不至於因為台資企業的遷徙而有太大的動搖。

以下便是包括中資與台資企業主及幹部在內的受訪者最常提起中資企業興起的因素。首先是工廠管銷費用的問題。雖然過去幾年台資廠台幹的人數已大幅下降，但是相較於中資廠而言，台幹的薪資還是比中資廠聘請的本地幹部高出不少，如果再加上每年四到五次來回台

15 不過廣東省的整體狀況比東莞好，私營與港澳台企業數目都同步上揚，只有後者在 2008 年因為受到金融危機影響而下滑，直到 2010 年才回到金融危機前的投資數目。一個可以解釋這種差異的原因在於東莞是一個以外銷製造為主的城市，受到全球經濟衰退的影響較大。不過因為廣東省與東莞市的統計年鑑並沒有提供私營企業內部產業結構區分的數據，以致於本文無法深入探討三級產業分別受到國際金融危機影響的程度，這是比較可惜的地方。

表 3 廣東省與東莞市私營企業與港台企業的數目變化 (2000-2013)

單位：戶

年分	廣東省 私營企業	廣東省港澳台 投資企業	東莞市 私營企業	東莞市 台資企業
2000	-	-	8,160	2,717
2001	-	-	9,260	3,605
2002	-	-	12,529	10,830
2003	-	-	16,820	10,969
2004	208,149	33,473	23,225	9,450
2005	238,141	35,672	29,017	10,141
2006	283,870	40,510	38,282	10,271
2007	326,032	46,269	48,955	10,041
2008	358,394	40,664	63,241	5,122
2009	431,298	43,940	74,229	5,141
2010	503,520	46,278	88,650	5,417
2011	584,709	49,291	104,689	6,114
2012	656,738	50,696	122,703	6,435
2013	614,292	43,377	144,794	9,151*
2014	754,589	49,815	180,829	8,911*

資料來源：廣東省統計局 (2005-2015)、東莞市統計局 (2001-2015)。

註 1：- 代表缺少該年度的資料，因為《廣東統計年鑑》在 2003 年之前沒有登載私營企業與港澳台企業的單位數，僅表示出逐年的成長百分比。

註 2：* 代表的是東莞在 2013 年之後便將包含港澳台在內的所有外資企業一起進行統計，以致於數字大幅上揚而呈現失真的情況。

灣的免費機票與食宿供應，台資廠這方面的負擔的確比較大。重點是，中資廠除了車間裏面的組長與小組長外，真正的行政幹部並不多，而且通常是由老闆或女老闆自己一手包辦。也就是說，中資廠看似有台資廠的組織架構，但是董事長或者是總經理經常身兼數職，目的是為了減少管銷費用，這種情況很像台灣早期中小企業「校長兼撞鐘」的現象。再者，廠房租金也是管銷成本之一，因為金融海嘯造成許多台資企業關廠，空屋率上升的結果使得東莞各鄉鎮的房地產價格下跌。2014 年 7 月筆者陪同一位欲擴大經營規模的中資廠韓董事長¹⁶

16 為了保護受訪者，本文中出現的人名與廠名都是假名。

到東莞寮步察看欲承租的閒置廠房（見圖 1），當時每平方米的租金是每月人民幣 8 元，韓董說這比金融海嘯前的租金已跌了一半以上，而且還有討價還價的空間。最後，中資廠規模普遍較台資廠小，以東莞鞋業為例，相較於台資鞋廠在縮減規模後都還有近千名員工，中資鞋廠大部分都在 200-300 人之間，而 500 人以上已算是大廠，因此薪資費用的攤銷壓力較小。由以上三個例子便可得知，中資廠因為管銷費用較低，增加了它在接單價格上的競爭力。

另外一個提升中資廠接單競爭力的因素是勞動成本。根據筆者的訪談結果，薪資水平¹⁷在兩者之間的差別並不大，真正的關鍵在於社會保險覆蓋率，¹⁸除了政府的稽查外，這也是國際買主是否下單給代工廠的主要依據，而承接台資廠轉包國際訂單的中資廠也要接受國際買主的驗廠，合格之後才能正式加入全球供應鏈。筆者曾經在 2012 年 7 月參與一次鞋業台商的預驗，當時台資鞋廠裏面負責處理外包業務的楊經理，特別提醒中資廠的趙總經理要注意童工與社會保險的問題，因為這是此次美國中高檔國際知名女鞋品牌買主驗廠的重點項目。楊經理建議趙總，如果工廠有雇用童工，就讓他們放一個禮拜的假之後再回來；如果有勞動合同與社保覆蓋率的問題，也要事先準備好行政文件，並與工人進行溝通，以免在買主隨機訪談調查中無法通過檢驗。而在預驗過程中，楊經理問趙總怎麼解決社保問題？是不是在老家四川重慶就不用社保？¹⁹趙總回答：

在重慶也要，但是你就不要設在工業區裏面就行了，找一個名不見經傳的小工業區，根本就不會有人來管你，找你麻煩……我現在在東莞的這個廠也沒有保社保。……先前美國大型連鎖零售商來驗廠的時候是以通過率為最主要判準，通過

17 「水平」為當地用語，台灣稱為「水準」。

18 中國在 2008 年與 2011 年實施的勞動合同法與社會保險法，其中一個最主要的目的是希望透過這兩個勞動社會政策提高社會保險在企業的覆蓋率。

19 趙總除了在東莞擁有鞋廠之外，在四川與湖南也都設有鞋面加工廠。而趙總的工廠便是表 4 裏的 A 廠。

95% 以上就算合格。因此我這邊的做法是買通所有員工，讓他們死背所有規定，只要被抽查到的人都答的正確，而且全組也都通過了，每個人就發 200 塊獎金。只要沒通過，誰也拿不到錢，只有你通過了也是如此……而且這樣做的效果還不錯。

上述做法之所以可行，主要是地方政府的「差序執法」（鄭志鵬 2014），因為現在地方政府官員都把稽查重心放在包括台商在內的外資企業身上，而當地企業則享有類似執法假期的待遇。東莞台資廠與中資廠雙方的負責人在 2015 年 7 月接受筆者訪談時，也都提到外資企業是目前地方政府查察的主要對象，有些台商從原本一年一次的例行檢查增加到一年多次的不定期抽查，而且不僅是勞動條件，消防安全與廠場衛生也都成為地方官員開始「認真」稽核的項目。然而整體工作條件與環境不如台資廠的中資廠，頂多是接到書面要求，官員並沒有真正採取行動，2014 年 4 月東莞台資裕元鞋廠發生社保大罷工之後，更加確立了地方政府勞動檢查的雙軌制。這種雙軌制的勞動檢查也成為中資私營企業利潤與接单競爭力的一個重要來源。不僅是當地政府，外國買主對中資企業也存在「差序執法」的現象。例如一位負責替外國買主採購鞋子、自己也有品牌的台灣貿易商表示：不同採購類型及單價的 buyers（供應商的習慣用語）因為受到國際反血汗工廠運動程度不一的壓力，使得它們在執行代工廠的勞動檢查會出現落差，像 Nike、Adidas 與 Nine West 等高單價的品牌商，就比 Target、Wal-Mart 與 J. C. Penny 等低單價的零售商對於代工廠的勞動條件是否符合國際人權標準有更高的標準。再者，外國買主如果知道它的代工廠是中資廠（即使是透過台資廠轉單），也會放寬驗廠的標準，像是社保覆蓋率就不會那麼嚴格地要求，因為相較於處於供應鏈末端的中資廠，生產位階較高的台商才是國際反血汗工廠運動主要抗議的目標。

此外，本地材料廠商也會視買主的內外資性質而給予不同的報

價。亦即，外資鞋廠向本地材料廠採購的單價高於本地的內資鞋廠，而且這種價格上的落差是基於本地鞋材廠普遍認為「外資廠的錢比較好拿，單價肯定要高」的心態，而非材料品質上的差異。因此，原本用來吸引外資到中國投資設廠的低成本優勢，在地方政府、國際買主與本地供應廠商的共同操作下反而轉移到中資廠，成為其在後國際金融危機時期崛起的重要因素。

從以上分析可知中資企業的總體生產成本已低於台資企業，再加上前一節提及的政府政策扶持，提升了中資企業整體接單價格的競爭力。即使全球經濟景氣復甦回溫，留在珠三角並握有國際買主訂單的台資企業也不得不與中資企業合作，因為以往經常合作的台資協力廠，有一大部分都已在這一波相繼發生的國際金融危機中不支倒地。不過藉由中資企業減少勞動成本並且規避買主勞動檢查的這些事情來看，我們可以發現，熟悉全球商品鏈運作的台資企業在中資企業崛起的過程中扮演了重要的角色。不僅如此，中資企業在創業資本、組織結構、技術學習與經營管理等方面，也都可以看見以往台資廠身影烙印其中的痕跡。

不過在進入下一階段的討論前，必須先處理一個關於資本主義運作的核心問題，亦即：農民工是怎麼看待中資廠這種比外資企業更惡劣（或不比其優越）的勞動條件？他們為什麼不起來反抗？這與中國自 1990 年代以來親資本的專制勞動體制（despotic regime）有關（Lee 1998; Pun 2005; Lin et al. 2016）。在勞資爭議與公民權利等各方面，農民工的相關權益一直被地方政府視為是一種財政負擔，因而地方政府與外來農民工之間始終存在著利益衝突。從戶口制度衍生出來的社保、暫住證、工作證、女性專屬的計畫生育卡等多種身分，更是建構出中國多層次不平等的「公民身分差序」格局（吳介民 2011），這種情況並不因為農民工工作地點的不同（內外資企業）而有所差異。許多受訪的農民工都表示，由於工資太低，買不起房，也無力負擔小孩昂貴的教育費用，因此不太可能在沿海大城市落戶。通常，農民工最終仍是想要努力賺錢改善老家的生活，或是攢錢回家做小生意，但現

實上卻往往無法如願而在各地工廠流浪。在這種前提下，即使五險一金²⁰ 覆蓋率低於台資廠的中資企業要求加保社保，農民工也不一定願意多花錢買保險，因為省分之間制度轉軌的問題，就有可能讓轉業或已達法定退休年齡的農民工蒙受利益損失。²¹ 換句話說，只要勞動檢查雙軌制持續存在，中資企業的勞資衝突就暫時不會浮上檯面，其利潤率也就能持續高於台資企業。

（二）「台資系企業」的生成：技術層面（機會結構、資金來源與專業知識）

本地的廠多，但它還是以台灣為主的，都是從你們台灣打工衍生出來的嘛。我在這些廠打工，然後我覺得我也能幹老闆了，我就辦一個 300 人、200 人的廠，那個規模都很小，沒有台灣人規模那麼大。（F 廠吳總）

雖然「台資企業沒落，中資企業興起」已經是珠三角經濟地景一個顯而易見的事實，但是我們應該如何掌握這批中資私營企業的整體樣貌？以製鞋產業為例，根據筆者目前訪談的這 14 間廠商，²² 可以大致歸納出一些共同的背景與特徵（見表 4）。首先，這些位於東莞的中資鞋廠大部分成立的時間是在 2000 年代，而且這些私營企業主都不是廣東人（除了 M 廠的蔣董之外），絕大多數是出生內陸地區並具

20 五險一金指的是養老、失業、工傷、生育與醫療五種保險，以及住房公積金。

21 不過這幾年中國社保制度改革已逐漸朝向跨省個人帳戶轉移的方向努力。國務院在 2009 年頒布實施了〈關於城鎮企業職工基本養老保險關係轉移接續暫行辦法〉與〈流動就業人員基本醫療保障關係轉移接續暫行辦法〉，2011 年的〈社會保險法〉也做出了相應的規定，但是實際轉移過程仍會因各地的制度差異而導致個人帳戶轉移不順，而且下一個就業的工廠也不一定願意替工人加保。以上這些因素都讓不少農民工寧願選擇多留些錢在身邊，而不參加養老保險。

22 這 14 間廠商是本文最主要的受訪對象，每次訪談時間都在 90 分鐘以上，部分廠商則進行複訪甚至三訪。至於其他接受訪談包括珠三角與長三角在內的中資廠商還有 10 間，因為產業類別不同而且資料較不完整，因此並沒有放進本文，僅做為對照參考之用。

表 4 東莞製鞋業中資私營企業主圖像

公司／負責人	業務項目	性別	出生年份	出生地	戶口	教育程度	黨籍	創業時間
A 廠 趙總	成型廠	男	1971	四川	農村	國小	無	2005
B 廠 錢總	成型廠	男	1973	江西	農轉非農 (新莞人)	大學	無	2003
C 廠 孫經理	成型廠	男	1967	河南	農村	初中	無	2003
D 廠 李總	成型廠	男	1983	四川	農村	初中	無	2008
E 廠 周董	成型廠	男	1971	貴州	農村	國小肄業	無	2003
F 廠 吳總	鞋材廠	男	1969	安徽	農轉非農 (城市擴張)	高中，創業後進修 EMBA	2009 加入	1999
G 廠 鄭董	成型廠	男	1974	河南	農村	初中	無	2009
H 廠 王總	成型廠	女	1976	河南	農轉非農 (結婚)	高中	無	2007
I 廠 馮總	針車廠	男	1972	四川	農村	專科	無	2009
J 廠 陳總	針車廠	女	1970	四川	農村	初中	無	2004
K 廠 褚總	鞋材廠	男	1975	四川	農村	初中	無	2007
L 廠 衛總	成型廠	男	1974	福建	農轉非農 (新莞人)	初中	無	2008
M 廠 蔣董	鞋材廠	男	1969	廣東	農轉非農 (城市擴張)	高中，創業後進修 EMBA	兩年	1999
N 廠 沈總	成型廠	男	1974	湖北	農村	高中	無	2014

有農村戶口的農民工。²³ 換句話說，他們都曾經有過到沿海地區打工

23 雖然大部分企業主仍然保留了農村戶口，但是有些老闆的戶口則在後來發生了變化。例如 B 廠的錢總與 L 廠的衛總因為在東莞買了房，而且考慮到小孩未來的教育，因此選擇在當地落戶變成了新莞人，而 H 鞋廠的女老闆王總則是因為嫁給有城市戶口的先生而改變了戶籍身分。此外，F 廠的吳總與 M 廠的蔣董則是因為出生地附近的都市向外擴張，家鄉土地被政府徵用後才轉變身分成為非農的城市戶口。不過對這些私營企業主來說，這幾年擁有城市戶口已經不再稀奇，相反地，他們寧願保留農村戶口，因為土地不僅可以生產糧食，更成為一種生財工具，許多受訪的鞋廠幹部（不管是在台資廠還是中資廠工作）也都表達了相同的看法。

的經驗。在教育水平方面，大部分企業主的教育程度是中學畢業（其中有兩位是爲了拓展視野與人脈而在創業後到大學念EMBA），平均年齡在 35-45 歲。他們都是在出來打工多年之後，才決定開工廠當老闆，而且通常是由夫妻共同創業（女老闆在這份調查中的比例不高，只有兩位），其中至少會有一位曾經在外資工廠工作過。再者，這些工廠的規模都不大，屬於中小型企業，雇用人數則依所從事的生產步驟而定，像是成型鞋廠所需要的人數比較多，一間有一條成型線的工廠就需要大約一百多名工人，如果有三條成型線再加上行政人員，可能就需要 400 人左右，而有 500 人以上規模的中資廠就算是中大型鞋廠；不過鞋面針車廠所需要的人數比較有彈性，可以從幾十到數百名工人，視工廠所承接的訂單量而定。只是這些有上百人的針車廠，大部分都是成型鞋廠老闆在老家附近設立的，除了便於管理外，勞動成本相對於沿海地區來說，也比較低廉，例如趙總的 A 廠便是如此。他在東莞擁有四條成型線，員工人數 450 人，但是爲了節省生產成本而將鞋面針車廠分別設在自己與老婆的老家——四川與湖南，兩地的總人數約爲 800 人，除了生產自己的鞋面外，也承接其他工廠的訂單。²⁴最後，除了 M 廠的蔣董在 1990 年代因爲做爲中外合資企業中方代表而曾經加入共產黨兩年，以及 F 廠的吳總因爲事業成功，因而在 2009 年於家鄉被延攬入黨成爲紅色資本家外，其餘中資企業主都沒有共產黨黨員的身分，因此都是靠自己的力量白手起家，或者應該說是「黑手變頭家」²⁵。

當初這些私營企業主的創業動機是什麼？一般來說有以下幾個原

24 在內陸地區設廠當然可以節省成本，這也是許多台商從沿海西進、希望能夠找到下一個珠三角的原因。但是要如何解決內陸工人（工廠就在老家附近，因此無須留宿）季節性的調節問題，例如農忙、婚喪喜慶與不想加班等，卻讓台商非常頭痛（鄧建邦 2015）。那麼中資廠是如何克服這些問題的？在本文受訪的這 14 間中資企業中，只有 A 廠、B 廠與 E 廠有在內陸地區設廠，而 A 廠的趙總是透過使用監獄工的方式來穩定產量，解決上述這些用工難題，因此他的工廠規模也是這三間企業中最大的。但是 A 廠的這種制度安排並不容易，也不是所有的中資廠都有這種管道。因此對於中資企業是否可能以及如何可以解決內陸地區的用工問題，還需要更多的調查才有辦法釐清，本文在這裏僅能提供一個初步的回答。

25 這個說法來自謝國雄對台灣中小企業主社會階層流動的分析（1989）。

因：第一，因為原先工作的台資企業倒閉、但又不想走回頭路繼續打工，因此出來創業開工廠，像 A 廠的趙總、J 廠的陳總以及 M 廠的蔣董便是如此。第二，職位升遷的「透明天花板」效應。古典的組織社會學在討論企業內部的升遷議題時，通常是以「同質社會再生產」(homosocial reproduction) 的概念來分析解釋企業管理者為何喜歡雇用社會類屬同質性較高的人進入管理階層，因為要應付工作中隨之而來的不確定性 (Kanter 1977)，然而這種同質性卻會形成一種「透明的天花板」，阻礙少數及弱勢族群與性別員工的升遷機會 (Collins 1997; Smith 2002)。國內的台商研究也發現同樣的情形，不僅工廠族群分工結構有二分的現象，在廠內活動空間以及私下的休閒生活安排也存在陌生的距離，即使是核心的當地幹部，也很難打進台商／台灣人的圈子 (鄧建邦 2002；王宏仁、蔡承宏 2007)。因此筆者在訪談中，時常聽到這些中資企業主抱怨他們「升不上去」，例如 B 廠的錢總便說：雖然每年都會調漲薪水，甚至有時能跟台幹的薪水一樣高，但是升到主任之後便無法再升廠長，職位一直停留在原地不動。E 廠的周董、D 廠的李總、I 廠的馮總以及 N 廠的沈總也都表達了類似的看法，他們認為外資廠的老闆似乎不太信任他們這些大陸人，不願意「真正」放心地把工廠交由他們管理。亦即職位升遷受阻，也是這些私營企業主為什麼會出來創業的重要原因之一。最後一個創業的動機是受到同儕的刺激，例如 I 廠的馮總便是因為「看到許多當初一起打工的老鄉與朋友都出來創業，而且搞得還不錯，想說自己都已經三十好幾了，再不出來就沒有機會了」，而 G 廠的鄭董與 F 廠的吳總也是基於同樣的理由才出來創業。

上述這些將創業念頭付諸實踐的私營企業主們，目前公司登記註冊的法律形式多為有限責任公司。這是因為相較於個體戶、獨資企業與合夥企業，有限責任公司除了信用度與知名度較高外，對於公司債務也只需承擔有限責任；另外，相較於股份有限公司，有限責任公司的財務報表不須經會計審核且對外公告。因此有限責任公司這種企業組織類型非常適合中小型規模、且需要對外簽訂合同的私營企業（個

體戶不能對外簽訂合同)。這也是為什麼有限責任公司的所有權形態在 1988 年私營企業獲得中共法律認可後,能夠從 1990 年不到 5% 一路上升到 2010 年的 83% (見表 2),並成為目前私營企業主流註冊形式的原因。當然,並不是所有的企業一開始就以有限責任公司註冊,例如 H 廠的王總與 D 廠的李總原先創辦的形式是個體戶,後來因為規模逐漸擴大,才轉為有限責任公司。在受訪的 14 間私營企業中,只有 M 廠這一間目前登記註冊的法律形式為股份有限公司,而它採取這種形式最主要的原因是為了準備於 2016 年申請上市。M 廠也是目前筆者訪談東莞製鞋產業中規模最大的一間私營企業,旗下有 4 間子公司,員工人數大約 1,500 人。

上述這些公司雖然現今大多已脫離草創階段,有獨立承接訂單的能力,規模也比全國私營企業平均雇用人數多上數倍,但是這些珠三角的私營企業主當初是如何取得創業資金的?根據筆者的訪談資料,這第一筆的創業資金來源通常可以區分成三類:多年儲蓄累積的財富、向親戚朋友融資或合資,以及台商的挹注,其中又以儲蓄這個管道占訪談的大多數。由於製鞋產業資金的進入門檻不高,特別是這些中小型中資企業主一開始會選擇先從針車廠或者是三合一廠²⁶開始。例如成立一條三合一所需的資金大約只要人民幣 10 萬元左右,再加上這些生產機器與設備大部分都是跟已經關廠離開東莞的鞋業台商買來的,所以價格會比全新的便宜許多。當筆者問到為什麼不跟銀行融資時,這些中資企業主的答案非常一致:不太可能,因為沒有任何擔保品,銀行不太可能借錢給你開工廠、做生意,所以得靠自己的儲蓄才行,而且即使有擔保品,也還要靠關係才有辦法。其實這也是大部分中小型企業主目前所擔心的問題,因為工廠成立幾年之後會面臨擴廠、增加部門與產業升級的挑戰,這時候融資的管道與額度就是一個重要的關鍵。除了關係好的企業主可以向當地銀行申請貸款外,一些

26 三合一指的是完成鞋子底部各個部分的組合,包括包跟、包防水台、貼沿條、組合跟與大底以及包中底,是成型線組合底部與面部的前置作業。有些鞋廠有附設三合一線,有些則外包出去給專門的三合一廠。

中小企業主的解決辦法是回老家跟地方政府申請創業補助，或者是由合作關係良好的台資企業加碼投資，成為公司的股東（例如H廠），又或者跟台商預借現金，之後再分兩、三年或從每雙鞋扣除一定比例攤還（例如B廠）。這是一種互惠互賴的方式，中資廠擴廠之後能夠消化台資廠與貿易公司更多的訂單，而台資廠與貿易公司也可以從中掌握產品的品質與出貨進度。其實會加碼投資的台資企業從一開始便是這些中資廠創業時的資金挹注者，通常也是他們鼓勵這些曾經是工廠裏資深且進取企圖心強烈的陸幹出去創業，並且保證供應訂單，甚至還會出借機器等生產設備。如果生產的原材料價格較高，台資廠也會預借資金讓中資廠進行採購，日後再從貨款中扣抵。

一旦擁有創業資金後，這些沒有受過正規專門經營管理與職業教育的中資企業主，又如何獲取創業及經營工廠所需的相關知識？「做中學」，是他們成為老闆的必經過程。李總在創立D廠前所做的準備工作，正好可以用來說明一個企業主為何會選擇特定的產業進行創業，以及他所需要的專業知識來源。

李總1983年出生於四川重慶附近的小村子，1997年初中畢業後，因為對念書沒興趣，便經由早他一年離開家鄉、外出打工的姊姊的介紹，到了東莞的台資欣隆鞋廠工作。²⁷ 因為手巧，李總一開始是在女性員工為主的針車部門工作，第一份工資是人民幣370元（以下工資皆為人民幣）。當時每天從早上七點半一直工作到晚上十一點，半年之後便對針車部門的工作十分熟悉，並因此被拔擢晉升為組長，之後再被王協理（廠內台幹）調到試作組，²⁸ 工資調升至1,300元。因為職務的關係，李總須要經常去樣品室，因此對開版工作產生了興趣（另一方面也是因為開版的薪水較高），於是便跟著另一位台幹陳師傅學習打版。因為常常在針車部門下班後主動留下來練習，所以很受

27 欣隆在當時是一間擁有數萬名工人的大型台資鞋廠，在2008年全球金融海嘯以及中國勞動合同法實施之後，已將生產重心轉往越南發展。

28 試做組是介於樣品與量產之間的橋樑單位。量產之前，樣品師傅做完樣品後需要試做組將這款鞋子的每個尺碼一一製作出來，而樣品必須要通過生產試做這一關之後才可以量產。

王協理與陳師傅的器重。後來因為等不到升遷機會，李總在王協理與陳師傅的介紹下於 1999 下半年到另一間台資恆星鞋廠的樣品室工作，正式成為一名開版師傅，半年後再跳槽到一間專做日本線的台資達觀鞋廠。李總之所以跳槽，除了日本線對於品質的要求更高外，主要是因為達觀裏面有一位名聞東莞的開版師傅——趙師傅，李總想跟在他旁邊學習，後來他也是趙師傅最後一位入門弟子。因此即使趙師傅在 2015 年，因為健康因素返台靜養，李總仍與他保持密切聯繫，此時李總的工資是 2,000 元。

到 2002 年底，李總不僅已有能力在樣品室獨當一面，而且也開始幫另一間中小型的台資鞋廠管理工廠。有趣的是，因為看到同行在東莞厚街開了一間專門教授繪圖、刀工與面版貼法等打版技術的培訓班，生意很不錯，於是李總也如法炮製在老東家欣隆鞋廠旁開設了一間，總共收了將近四百位學生，每位學生學費 3,500 元，不到兩年就賺進人生第一桶金。李總還記得當時廣告的宣傳用語是「兩個月出師，包進廠」。但也因此影響到欣隆鞋廠的人員流動，在曾經提拔他的老長官王協理與陳師傅多次勸說和關切下，才關閉了這間培訓班。培訓班結束後，2004 年李總到了一間在廣州的港資華芳貿易公司任職，擔任業務與品管 (QC) 的工作。華芳一開始業務種類繁雜，進出口的項目包括沙發、首飾、帽子、衣服、鞋子等，因為李總在東莞認識品質不錯的鞋廠，後來華芳就專做鞋子的買賣。第一年只接了 2 萬多雙的訂單，第二年 20 萬雙，第三年就有 70、80 萬雙，到了他離開的 2008 年，接單量達到 110 萬雙。後來李總之所以會離開華芳，是因為公司雇用了一位巴西人，因為彼此溝通不良，而且認為自己不被老闆信任，因此決定離開，創建自己的工廠。

2008 年 10 月，李總與老鄉在厚街合開了一間鞋廠，由老鄉負責財務，他負責生產管理；後來老鄉因為理念不合而離開，李總成了唯一的老闆。夫妻兩人一起打拚至今，小孩也在東莞當地的小學就讀。筆者在 2013 年 7 月第一次訪談李總時，因為廠房三年的租約到期，並且有意增設樣品部，提供更多的服務，需要更大的場地以擴充產

表 5 李總創立 D 廠前的準備工作

時間	工作地點	工作內容
1997 年 7 月 1 日至 1999 年下半年	東莞寮步 台資欣隆鞋廠	針車部門 試做組（同時開始學習開版技術）
1999 年下半年至 2000 年	東莞清溪 台資恆星鞋廠	樣品部門
2000 年至 2001 年	東莞厚街 台資達觀鞋廠	樣品部門（專做日本精品線） 正式出師成爲一名開版師傅
2002 年	東莞厚街 台資廣元鞋廠	管理樣品部門
2002 年底	東莞寮步 台資欣德鞋廠	管理整間工廠（欣德隸屬於欣隆系統，專做美國知名高單價女鞋品牌）
2003 年	東莞寮步 技泰培訓班	開版補習班主任，開班授徒
2004 年至 2008 年	廣州與東莞 港資華芳貿易公司	業務部門 品管 (QC)
2008 年 10 月迄今	東莞 D 廠	自立門戶，創設 D 廠，一開始在厚街，現在在東莞東城區

能，所以將工廠從厚街遷至東城區。筆者於 2015 年 7 月再度拜訪李總時，他公司的樣品部門已建置完成並開始運作，而且另外增加了一條生產線。表 5 便是李總創立 D 廠前的準備工作簡表。

由表 5 可以得知，李總在創立 D 廠之前，已經在製鞋業打滾了 11 年，歷練過針車、樣品、打版、成型、貿易等在內的許多部門，也曾擔任過組長、廠長、業務與 QC，資歷相當完整。這些技術訓練和經歷使得李總在創立與經營工廠時可以無縫接軌。基本上，李總的打工經歷可說是這些中資私營企業主創業前的寫照，有的企業主甚至曾在外資企業待過更久的時間，例如 A 廠趙總、C 廠孫總、E 廠周董、G 廠鄭董、L 廠衛總與 N 廠沈總等人，都是在外資廠工作超過 15 年以上才出來自己創業。甚至有些分散在東莞各地的中資企業主還隸屬於同一個系統，例如 A 廠趙總與 D 廠李總便是出身於一間在中國與越南都有投資的大型台資鞋廠，而 I 廠、J 廠與 K 廠這三間公司的老闆則同樣出身於另一間台資橡膠企業集團旗下負責製鞋的一間子公司；然

而這些系出同門的企業主彼此之間不一定認識，或許聽過對方的名字，卻沒見過本人。一位受訪的資深台幹用了一個很生動的比喻：「黃埔軍校」，來描述台資企業這種向外開枝散葉的情況。換言之，在中國沿海投資的台資廠就像一間學校，訓練出很多民營的中小企業主。戶口在福建泉州農村的 L 廠衛總便說：現在福建晉江與莆田很多本地鞋廠，從做地攤鞋到外銷的這些技術與知識，也是台商培養訓練出來的，甚至中國本地相當知名的安踏集團，很多重要幹部也都來自台灣的裕元鞋廠。這些接受過同樣訓練，熟悉台資廠工作文化的本地幹部，不僅可以替中資廠老闆省下許多培訓的時間與經費，也讓工廠的生產過程能夠更加順暢地運作。因為對 F 廠的吳總來說，「不是有資本就能夠做生意，生管（生產管理）經驗與技術人才怎麼來才是重點。」

以產量的控管為例，許多中資廠都採用了一套台資企業用來提升生產效率的管理模式：即透過每條生產線的數量統計，管理者得以清楚掌握每日／每月的產量，並且利用相互競爭及加發獎金的方式，來提高生產線上工人的效率。圖 2 便是掛在 G 廠董事長室的月產量對照表，鄭董表示，這個看板式作業的方法就是從台資企業那裏學來的。從圖 2 中，我們可以清楚看到鄭董其實擁有兩個工廠：G1 與 G2。透

G鞋廠兩個分廠												月產量對照表											
日期		G1廠			G2廠			累計完成		出勤		日期		G1廠			G2廠			累計完成		出勤	
		A線	B線	C線	A線	B線	C線	日	日	日	日			A線	B線	C線	A線	B線	C線	日	日	日	日
2月1日	147	712			1500			147	1500			2月1日	147	609			1500			147	1500		
2月2日	1400	1200			1200			1400	2700			2月2日	601	418			1500			601	2100		
2月3日	1200	1200			200			200	2900			2月3日	326	261			1500			326	2600		
2月4日	1200	1200			800			800	3700			2月4日	326	443			1500			326	4100		
2月5日	200	200			400			400	4100			2月5日	400	400			1500			400	4500		
2月6日	400	400			400			400	4500			2月6日	400	400			1500			400	5000		
2月7日	1200	1200			1100			1100	5600			2月7日	400	710			1500			400	5400		
2月8日	1200	1200			1100			1100	6700			2月8日	400	619			1500			400	6900		
2月9日	200	200			1200			1200	7900			2月9日	1200	710			1500			1200	8400		
2月10日	200	200			1200			1200	9100			2月10日	1200	820			1500			1200	9600		
2月11日	700	700			1200			1200	10300			2月11日	1200	820			1500			1200	11100		
2月12日	1200	1200			1200			1200	11500			2月12日	1200	1020			1500			1200	12300		
2月13日	1200	1200			1200			1200	12700			2月13日	1200	1020			1500			1200	13500		
2月14日	1200	1200			1200			1200	13900			2月14日	1200	1020			1500			1200	14700		
2月15日	1200	1200			1200			1200	15100			2月15日	1200	1020			1500			1200	15900		
2月16日	1200	1200			1200			1200	16300			2月16日	1200	1020			1500			1200	17100		
2月17日	1200	1200			1200			1200	17500			2月17日	1200	1020			1500			1200	18300		
2月18日	1200	1200			1200			1200	18700			2月18日	1200	1020			1500			1200	19500		
2月19日	1200	1200			1200			1200	19900			2月19日	1200	1020			1500			1200	20700		
2月20日	1200	1200			1200			1200	21100			2月20日	1200	1020			1500			1200	21900		
2月21日	1200	1200			1200			1200	22300			2月21日	1200	1020			1500			1200	23100		
2月22日	1200	1200			1200			1200	23500			2月22日	1200	1020			1500			1200	24300		
2月23日	1200	1200			1200			1200	24700			2月23日	1200	1020			1500			1200	25500		
2月24日	1200	1200			1200			1200	25900			2月24日	1200	1020			1500			1200	26700		
2月25日	1200	1200			1200			1200	27100			2月25日	1200	1020			1500			1200	27900		
2月26日	1200	1200			1200			1200	28300			2月26日	1200	1020			1500			1200	29100		
2月27日	1200	1200			1200			1200	29500			2月27日	1200	1020			1500			1200	30300		
2月28日	1200	1200			1200			1200	30700			2月28日	1200	1020			1500			1200	31500		
2月29日	1200	1200			1200			1200	31900			2月29日	1200	1020			1500			1200	32700		
2月30日	1200	1200			1200			1200	33100			2月30日	1200	1020			1500			1200	33900		
月 計												合計											

圖 2 鄭董用來管理 G 鞋廠兩個分廠（G1 與 G2）產量的作業看板

過這個看板，鄭董可以隨時掌握這兩個工廠的生產進度，如果有哪一個廠的進度落後，便可以馬上追查原因，隔天就立刻加以改進。本文所訪問的中資企業，幾乎每間老闆的辦公室牆上都掛著一個這種監看生產流程的看板。

根據以上所述，我們可以瞭解現今珠三角「中資廠台化」的情形非常普遍，而這種現象也發生在中資企業技術層面的追趕與複製上。因為承接台商訂單的中資企業和台商過去合作的台資企業，除了族群背景之外，還存在著生產技術上的落差。例如中資鞋廠目前仍然無法做出複雜、精緻並且充滿時尚感的鞋子（像是高跟鞋），而且本身也較不具備參與全球鞋業供應鏈的經驗，所以在品質的管控與產品多樣性上也有明顯的差別，甚至中國的中高檔品牌，例如安踏與李寧，也都傾向找台資廠生產。爲了彌補這種不足，中資鞋廠會高薪招募或挖角台灣的高階幹部來改善和提升他們的技術、機器設備、生產流程與品管的能力，希望可以改善他們與台資企業的合作關係，進而打進由台商掌控的東莞出口導向製鞋產業，像是E廠的周董就聘請了一位台幹擔任副總經理，幫他管理東莞及貴州（鞋面）兩地的工廠。

然而，不是每個中資鞋廠都聘有台幹或者是由經驗老到、曾在台資廠工作的陸幹掌管。因此，有些台灣製鞋業者企圖發展出一套生產標準化作業流程，希望能在最短的時間內克服上述中資廠的技術障礙，使得生產品質不會因爲更換協力廠（由台轉中）而受到影響。以筆者在 2012 年參訪的一間台資鞋業貿易商／鞋廠爲例，爲了要把中資廠訓練成爲一個合格的供應商，這間貿易商／鞋廠發展出一套稱爲 DDCP (Digital Design Center Project) 的專案計畫，希望將製鞋程序盡可能地標準化。²⁹ 根據這家貿易公司董事長的說法，創建這套方案的其中一個理由便是爲了提供中資供應商專業化的技術支援：

29 總地來說，對台灣製鞋業者而言，要把鞋楦 (shoe last) 和鞋面設計 (upper model) 數位化是非常困難的。特別是鞋楦，它是一雙鞋子的靈魂，包含了腳跟高度、趾型與足寬，這通常得由最資深的師傅手工製作。而 DDCP 最大的挑戰就在於爲了使新進的中資廠能夠滿足 OEM 的需求，它試圖將製鞋流程完全標準化，而目前這套標準化的試驗還在進行當中。

我們台灣（製鞋業者）把地方工廠納入自己的生產網絡裏面是一個不可避免的趨勢，但是並不是所有的地方工廠都能達到台灣做鞋子的標準而能夠成為合格供應商。所以呢，DDCP 的首要目標就是一面讓製鞋流程標準化，另一面讓這些沒有經驗的地方工廠可以通過標準化的流程來達到我們公司的要求。當然，製鞋流程並不是可以完完全全地被標準化的，但是如果我們希望地方工廠能夠成為我們成功的 partner，那 DDCP 這個計畫是一個必要的嘗試。

執行這個計畫的專案經理用「中央廚房」來比喻這個標準化的生產流程。在這座中央廚房裏，所有中國當地的供應商，不管其技術成分，都可以成為台灣製鞋業者的 OEM 代工者。與此同時，留在珠三角的這些台灣製鞋業者變成了「準國際買主」，一方面轉變成貿易商升級自己的技術，另一方面則嘗試自創品牌，企圖在全球供應鏈裏提升自己的位置。由此可知，相較於 2000 年以後台資企業內部逐漸中化的情況（陸幹已經全面取代台幹以往在台資企業中扮演的角色），近幾年崛起的中資企業也出現台化的情形。為了打進台商主導的生產網絡，中資企業主不僅聘請台幹來協助改善生產環境，並雇用曾在台資廠工作的本地幹部來增加溝通與減少摩擦；而企圖轉型成準國際買主的台資企業也透過技術移轉的方式來打造「類台商」的分身，以確保產品最終的品質與交期。「台資廠中化，中資廠台化」是現今東莞外銷製鞋產業最主要的特徵，這種特徵同時也說明了跨國資本在珠三角私營企業主創業過程中可能產生的影響力。

除了創業過程之外，企業也必須要透過不斷地創新來維持競爭力，而珠三角這批私營企業在面對產業環境挑戰時所採取的創新策略也與台商有關。以 M 廠為例，它是一間在 2002 年成立於東莞的中資鞋材公司，³⁰ 專門生產環保改性 TPR 膠粒、EVA 膠粒與工程塑料為

30 蔣董在創立 M 廠之前曾經擔任過家鄉一間中外（台資鞋材廠）合資企業的中方代表（1990-1997），負責廠長、報關與財務等工作。其實這是早期外資企業進入中國投資常

主，旗下有四間子公司，其中一間為鞋廠，主要合作客戶包括 Crocs、UA、Skechers、Adidas 與 Wal-Mart 等國際知名品牌與零售商。相較於其他同業遭受國際金融風暴的嚴重打擊而業績下滑，M 廠似乎沒有受到太大影響，並預計在 2016 年上市。M 廠之所以能度過這波危機，並在廣東「騰籠換鳥」的政策下存活，最主要原因是在材料的研發上，從原本傳統的塑膠原料轉換到生產節能減（碳）排的新材料，並且取得中國與美國的專利，是當時珠三角地區唯一的一間，因此成為強調低碳環保材質的美國買主指定唯一合作的廠商。當筆者問及這種技術來源為何時，蔣董說除了有 30 人左右的研發單位進行研發外，另外還跟台灣的大中公司合作（M 廠先前曾經跟大中買過材料），大中會定期派遣博士級的幹部過來指導技術。至於研發成功的新材料上市後，該如何分配利潤？蔣董說，M 廠每賣一噸材料，大中就可以抽取 2% 的佣金當做技術轉移的回饋。亦即，在中資企業面對產業環境變動的挑戰時，它仍是透過熟悉的人際網絡搜尋產業升級轉型可能的合作對象，而做為技術先行者的台商再度成為是中國私營企業尋求新技術來源的主要目標。

由 M 廠技術升級的例子，以及台商轉型成為「準國際買主」的過程，我們發現，東莞做為中國製鞋主要出口的角色在 2008 年之後發生轉變：從原本注重產量轉為提升技術，這可以從表 1 東莞外銷鞋業的接單價格有所提升得知。一位將營運總部設在東莞並且在中國、越南與柬埔寨三國都有下單、專做高跟鞋的台資貿易商表示：因為中國勞動成本提高，各地生產比重的調整是必然的結果，但東莞依舊是鞋子的研發設計重心，因為整個產業供應鏈最完整，所以還是會將量

見的一種模式，不論是三資企業還是三來一補的加工貿易都是如此。因為地方政府不信任外商，因此經常會派人監督企業的日常運作，而外資企業之所以會配合，一方面是因為寄人籬下，另一方面則是由於不熟悉當地政府體制的運作模式，有中方代表在，可以避免官員尋租行為對生產過程可能造成的影響。而蔣董在這 7 年間，也一路由主管、副理、經理、協理，最後升到副總的職位，後來這間合資廠因為台商經營不善而倒閉。蔣董在 1999 年向地方政府承租當初台商留下的機器設備，以名義上合資的方式開始創業（因為政府並沒有出錢），向以往曾經有業務往來的台資鞋廠代工。直到 2002 年賺進人生的第一桶金後，蔣董便買地自己蓋廠房，脫公入私，在 2002 年以私人企業登記註冊 M 廠這間新公司。

少、多樣且中高單價的女鞋製造留在東莞。這也是東莞目前能夠繼續維持世界鞋都地位的關鍵所在。

（三）「台資系企業」的生成：文化層面（管理風格與文化資本）

除了上述資金／人才／技術等組織創建過程所需的物質面向外，中資私營企業在工廠文化方面也出現「類台商」的身分象徵，而這與這些中資企業主本身擁有的「台灣經驗」有關。根據 Bauder (2001) 的說法，生活經驗指的是行動者將在社會環境中所學習到的符號與意義轉換成個人的認同與實踐，因此台灣經驗的具體指涉便是中國幹部／工人將在台資工廠學習到的管理模式與企業文化在日常生活中予以實踐。以下便是幾個中資企業展現出台灣經驗內涵的例子，也可以說是台資系企業的文化特徵。

首先是工廠的管理方式與風格。一個口令一個動作的軍事化管理以及賞罰分明的獎懲制度是一般人對台式工廠治理方式的最直覺聯想（連受訪台商自己也這樣認為），勞雇之間沒有太多討價還價的空間，它是一種以強制 (coercion) 做為勞動控制基礎的工廠體制，而這也是包括港資在內的珠三角外資工廠勞動體制的主要特徵。中資廠在某種程度上也學習到了台資廠這種軍事化的管理模式，例如早上上工前工人要集合、開會、做操、唱廠歌，只是實行的程度已是今不如昔；因為 2008 年勞動合同法頒布後的這幾年，由於工人勞動意識抬頭，資方已不太可能嚴密地控制生產線上的工人，即使不少中資廠仍提供三餐與宿舍，但是公司也不會強制要求工人一定要住宿，因此這些受訪的中資企業主總是提到他們的管理方式比台商更「人性化一點」。儘管如此，L 廠的衛總與 K 廠的褚總提到，他們這些接受過台式管理訓練科班出身的人所開設的公司還是比較有規範，且比本地的國營企業與民營企業有競爭力。不過這裏的「規範」似乎已不再只是軍事化管理的勞動控制，還包括養成技術所需要的專業操作態度。

舉例來說，筆者曾問 D 廠李總一個問題：「如果本地廠訓練出來

的幹部到你那邊工作，還有台資廠訓練出來的幹部，你覺得兩個會有差嗎？」李總回答：

如果一個本地的、一個港資的、一個台資的三樣來比的話，我選擇台資的……我們就講技術含量這一塊，台資廠很標準、很正規。就是像我們學師傅一樣，首先你學的師傅，你師傅的東西就是很規矩的，很標準的東西，我們做徒弟學出來也是很規矩、很標準的東西，如果說港資廠他都很隨便……香港廠的，他的東西就是說，只要你把它弄出來，不管怎麼弄，弄出來就可以了。台資廠我們已經做研發這一塊，同樣的材料，我們要用什麼樣的方法，定型要定幾秒鐘，溫度多少，80 度幾秒，橫刀幾秒豎刀幾秒，下去幾刀下去幾秒都要定好，試做定好，然後裁向 45 度還是直裁橫裁都是有標準的，那我們就是試出來的，經驗出來的。有時候設定統一這樣做，還是會有報廢，但是極少……如果港資廠，拿去剪貼，也是報廢一大堆，而且台資廠的倉庫的數據，進出都是很，就是全部是以單據說話的，進帳、出帳都是清清楚楚的，然後一級一級簽字的，我覺得大陸廠和港資廠就沒辦法。

李總對台資企業工廠管理標準化的描述方式非常接近 20 世紀初泰勒 (Frederick Taylor) 所提出的科學管理原則 (1911)，兩者的目的都是爲了提高生產效率。這同時也是許多受訪的中資企業主覺得本地廠比較沒有時間觀念的最主要原因，因爲後者不注重產量與工作時間之間的關係，I 廠的馮總認爲這是中國國營企業鐵飯碗政策造成的結果，「反正在裏面都是吃大鍋飯的，我有錢拿，玩也是、混也是，你怎麼做也是，反正都是拿這麼多錢。」從上述這個角度出發，我們才能夠理解爲什麼許多受訪的中資企業主會對台商的軍事化管理模式評價較爲正面，因爲對他們來說，時間觀念的建立與專業技術的養成是一個

工廠之所以有競爭力的主要原因。亦即，相較於本地的國營企業及民營企業，做為跨國企業早期代表的台資廠，其管理方式在珠三角這批中資私營企業主眼中，已成為一種「現代化」的表徵，是值得學習仿效的對象。他們也以自己曾經在台資廠工作為榮，這似乎是一種創業的印記，用來區別自己與他人的不同。

然而不僅是管理模式，台資廠的生產文化也進一步滲透進中資廠的工廠經營之中。舉例來說，因為受到台灣風俗習慣的影響，台灣人到中國投資設廠通常會從台灣請一尊土地公神像到中國的工廠供奉，有些規模較大的台資廠甚至會蓋一間土地公廟，每逢農曆初二、十六會以水果或餅乾來祭拜與感謝土地公的保佑，使工廠能順利經營、財運亨通。這種台灣的民間習俗也重現於珠三角的中資企業。如圖 3 所示，這個位於 J 廠內的神龕，上層供奉的是財神爺，下層便是土地公的神主牌。當然供奉神明或祭祀祖先是中國傳統文化的一部分，但是各地的習俗略有不同，像是台灣以及中國閩南沿海地區會在工廠內供

奉土地公，而廣東地區的工廠則普遍以關公為主。

根據受訪的中資企業主表示，雖然在他們以前的宗教經驗中不拜土地公，但是他們覺得有宗教信仰是一件好事，這是從以前在台資廠工作時向台灣人學習的結果。不僅固定日期會祭拜土地公，如果是車間的機器設備出了什麼問題，一直沒有辦法修好，他們也會祭拜祈求神明的保佑，希望能夠讓機器早日恢復正常運作。J 廠的



圖 3 J 廠內的土地財神神龕

陳總便說：

我們也是，我們每一年在台灣工廠開工，我們（中籍）幹部都會到場的。所有的模式基本上都跟他們學的，包括拜拜啊。你看這個開工大吉（春聯）也是。……以前不會的，現在我們也跟著也會拜拜。……還有覺得那個時候如果（車間）做得不順啊！如果做得不順，我們還要買酒買肉呢，敬一下那條線，怎麼回事兒，一個月老是在犯錯啊！總是要去拜一下的！

除了祭祀之外，許多中資企業主與台資廠老闆一樣有泡茶的習慣。筆者在訪談過程中，經常會被請喝茶，而且通常喝的是來自台灣的烏龍茶與高山茶。這些中資企業老闆表示，雖然中國許多地方也產茶，但是他們還是愛喝台灣茶，因為喜歡那股香味，有些老闆甚至說「再好的鐵觀音，你喝起來也沒有台灣茶的這種味道」，所以他們都會請合作的台灣鞋廠老闆或台幹幫忙代購台灣茶葉。與前述的祭祀文化相同，廣東與福建地區的人本身就有喝茶的習慣，但是只有在台灣才會將喝茶與做生意這件事情聯繫在一起，成為企業文化中很重要的一部分。在珠三角的私營企業中，這種來自台商的泡茶文化隨處可見，以茶葉做為訪談伴手禮，也比較容易引起這些中資企業主的親近與共鳴，這種於數次訪談經驗才累積得知的默會知識 (tacit knowledge)，也讓筆者後來的訪談過程更為順利。

最後，還有一個能夠代表台灣經驗象徵性意涵的例子，那便是〈愛拚才會贏〉這首台語歌曲在華人生意圈裏十分流行。許多中資企業的受訪者也很喜歡這首歌曲，因為他們覺得裏面的歌詞很有意思，很符合他們出外打工的心情，也常放給他們的工人聽。對於台商來說又何嘗不是如此，台灣只是一個資源缺乏的小島，中小企業在發展過程中很少受到政府的協助，他們到海外投資，也因為國際政治的影響而無法獲得母國的保護，一旦遇到商業糾紛，就只能自己想辦法解

決。因此對台商來說，台灣企業能有今日這樣的經濟成就，都是靠自己打拚而來的結果。換句話說，「愛拚才會贏」，在某種程度上已經成為海外台商的「國族認同」（龔宜君 2008），甚至用以區別台灣人與其他海外華人社群的不同。

〈愛拚才會贏〉

一時失志不免怨歎

一時落魄不免膽寒

那通失去希望

每日醉茫茫

無魂有體親像稻草人

人生可比是海上的波浪

有時起有時落

好運歹運總嘛要照起工來行

三分天注定七分靠打拚

愛拚才會贏

當然，中資私營企業主熟知的〈愛拚才會贏〉是由台商改編之後的國語版本，也是許多台資工廠的廠歌，有時候會稍為更動歌詞，使其較為口語，但仍保留靠自己打拚的勵志精神。有些中資企業的老闆甚至會用台語唱，因為以前在台資廠工作時經常會陪台商台幹到卡拉 OK 唱歌，這首歌曲總能夠營造出團結熱血的氣氛，甚至這種氣氛會延續到他們自己出來創業。每當筆者詢問這些中資企業主的創業過程，他們都會不經意地提起：你們台灣不是有一首歌曲叫做「愛拚才會贏」嗎！這首歌很能夠傳達我們的心情。因此一首歌曲不僅說明了兩岸華人創業的共同心境，這種文化上的認同也提高了中資企業跨越族群界線在生產關係上合作的可能。雖然文化認同不等同於國族認同，但是中資企業在工廠經營管理及企業文化層面展現出來的台灣經

驗，卻建構出一個「擬似單一族群生產網絡」³¹的環境，而這些被歸類為台資系的中資企業，便是讓這個擬似台商生產網絡得以順利運作的重要基礎。亦即，是這些台資系的中資企業才有可能獲得來自跨國資本的邀請，進入全球商品鏈之中。

總結來說，透過人員、資金、技術與文化的持續流動，在這個相互滲透、跨界學習的過程中，中資企業在全球商品鏈中的角色日益重要，甚至有取代台商成為全球製造業半邊陲手肘的趨勢。雖然台商對珠三角經濟發展的實質影響力開始消退，甚至有一位受訪的台資廠老闆認為，到最後「台商留下的可能只是一個記憶而已」，但是從本文對珠三角中小型私營企業興起的探討過程中卻可以發現，這些來自台灣的跨國資本家已經成為是推動中國資本主義生成的一股重要力量。從上述這個角度出發，我們也才有辦法理解一位受訪的港資廠老闆所說的「我們（指的是港商與台商）已經完成歷史階段性任務了」這句話的意涵：因為是這些亞洲的跨國資本讓中國與資本主義世界經濟體系可以快速接軌，並使得中國得以順利地向市場經濟過渡。

五、結論：外生的「黑手頭家」與中國資本主義發展

目前關於後社會主義國家經濟轉型路徑的辯論中，中國混合式的經濟體制被認為是一種由下而上的漸進改革方式，且在經濟表現上優於其他兩種轉型路徑。然而在混合式經濟以公有產權體制為主導的前提下，中國私營企業做為資本主義發展的代表行動者，主要是透過發

31 這裏使用的「擬似單一族群生產網絡」概念是受到過去台灣中小企業組織網絡研究的啟發，特別是陳介玄(1994)用「擬似家族團體連帶」來分析在家族企業無法完全由親族團體構成的情況下，如何藉由創造「自己人意識」來達到穩定企業經營所需的認同感與歸屬感。人情關係及文化連帶與社會秩序的相互建構一直是社會學與人類學的關注焦點(Granovetter 1985; Carsten 2000)，這同時也是其中一種解釋改革開放後中國資本主義形成的重要取徑，例如「虛擬產權」的創造(吳介民1998)以及港台資本對中國語言及文化親近性的挪用(Hsing 1996)等。本文提出的「擬似單一族群生產網絡」也是對上述討論脈絡的一種回應。

展非正式的經濟安排來建立維持私營經濟運作所需的制度基礎。本文企圖提出另一種解釋中國經濟轉型路徑的觀點：主張跨國資本，特別是具有語言及文化親近性的台港資本，在中國珠三角地區私營企業主的創業過程中扮演了一個重要的角色。不僅是珠三角，位於長三角、在 1990 年代中期瀕臨破產的蘇南模式，也因為地方政府引進外資做為經濟再次轉型的活水，成功地從本土進口替代走向出口導向的發展模式（劉雅靈 2003），同樣再現了外資對於長三角公私營企業的創建過程可能產生的影響力。因此，本文「外生的資本主義形成」的觀點，³² 即是對中國經濟由下而上轉型路徑的補充，企圖凸顯中國資本主義發展的多樣性。

不過，這批興起於 2000 年代的私營企業與 1980 及 1990 年代的私營企業有何不同？由於中國經濟轉型的核心特徵是「從計畫外成長」，因此中國的市場改革是從農村地區開始，而家庭聯產承包責任制的實施，不僅打開了私營經濟的發展空間，也促成非公有企業在農村地區的蓬勃發展；雖然城鎮地區在當時也有個體戶的私營經濟，但這只是政府為了解決回鄉知識青年就業等問題所做出的暫時性回應。不過也由於「從計畫外成長」這種經濟轉型特徵，1980 年代的工業製造部門基本上仍掌控在國營及鄉鎮集體企業手中，導致當時中國的私營經濟發展只能以建築、運輸、零售等服務業以及家庭手工業為主，雖然創造了一批農民企業家，但是他們的企業規模並不大。在 1992 年鄧小平南巡後，政府才開始大舉引入外資協助中國深化經濟改革，同時也開啓新一波私營企業興起的風潮。不過不同於 1980 年代私營經濟的主體是由農村改革而產生的農民企業家，1990 年代出現的這批私營企業更多是與國有、集體單位因為面臨外資的競爭壓力、因而必須進行大規模產權私有化改革有關；因此比起農民與工人，公有企業的管理人、地方幹部及其親屬更有可能成為私營企業主的候選人。林宗

32 Mary Gallagher (2005) 也有類似的觀點，她稱呼外資對中國經濟轉型的影響是一種「擴散式的資本主義」(contagious capitalism)，只是 Gallagher 著重的是外資對勞工與中國政治體制的影響，而本文則將探討焦點放在中國私營部門發展與外資之間的關係。

弘與吳曉剛(2010)對中國階級結構轉型進行的分析也支持了這樣的看法：在市場化時期(1978-1992)農民成為個體戶和村幹部變成資本家的比例是同步上升的，然而在民營化時期(1993-2005)個體創業的機會卻開始減少，不過幹部成為資本家的機會結構卻仍繼續存在。

那麼 2000 年代新生的私營企業有什麼特徵？首先，這些企業主的身分大多是第一代農民工（1990 年左右，從內陸來到沿海地區打工的農民），教育程度不高，也不是共產黨黨員，但是因為擁有多年在跨國企業工作的經驗，累積了豐富的專業技術與管理知識，因而有機會在外資面臨危機時創業，並受邀進入到全球商品鏈，成為資本主義世界分工體系的一環。這種面向全球、從事外銷製造的能力是 1980 與 1990 年代的私營企業所缺乏的。換言之，2000 年代這批私營企業主之所以能夠創業並不是因為他們如幹部企業家(*cadre-entrepreneurs*)一樣掌握了管制市場的權力而尋租獲益，而是在外資企業經歷了漫長的創業預備期後才產生的結果。因此從勞動過程檢視，他們可以算是中國版本的「黑手變頭家」：除了做中學的特質外，這些中國黑手頭家們還具有濃厚的台資色彩與風格。³³

雖然本文以「外生性」來解釋中國資本主義的生成，且主要的對話對象是比較社會主義，但是外資對資本接受地的影響卻是發展理論長期以來關注的焦點，因為外生性與發展的先後順序有關，但與發展的意識型態無關。相較於現代化理論對 FDI (*foreign direct investment*) 抱持正面樂觀的期待，奠基於拉丁美洲發展經驗而形成的依賴理論則

33 因為本文的分析對象是以製鞋業為主，與鞋業同屬勞力密集的中資私營成衣業（筆者的另一田野對象，位於浙江平湖）與自行車業（邱雋弘 2005）等大致上都具備本文所說的「台資系」企業特徵，甚至有些中資企業主因為長期與台商交易的關係，會認為自己比許多台商還更像台商。但是這種「台資系」企業是否具有跨產業的趨同性，例如同為台商聚集的電子資訊業？雖然電子資訊業並不是本文的研究對象，但是從「經濟行動是鑲嵌於社會關係」(Granovetter 1985) 的這個角度加以理解，中資私營電子資訊業者應該也會具有「台資系」企業的特徵，例如王柏期(2014)對珠三角電腦機殼與電源供應器產業的研究發現，許多中資廠老闆也都有在台資廠工作的經驗，而且這些老闆也喜歡與台資廠合作，因為認為彼此的觀念與價值觀較為熟悉與一致。不過我們也不能忽略不同的產業類型（例如技術與資本密集）應該會有不同的鑲嵌內涵，因此更多產業類型的研究是必要的，這樣我們才有辦法更清楚地掌握中國資本主義形成的外生性特質。

認為：處於加工出口區、不受當地制度限制的跨國資本，顯而易見地會對本土企業與勞工權益造成不利影響，並使得後進國家長期處於一種低度發展的狀態 (Frank 1966; Dos Santos 1970)。

中國自 1990 年代以來一直是全球 FDI 重要的流入國，它採取的世界工廠發展模式在相當程度上支持了依賴理論的觀點，因為它高速的經濟增長是建立在犧牲廣大農民、勞工與自然環境的基礎之上。但是在台商邀請下而崛起的中國本土私營企業，卻也挑戰了依賴理論所主張：「不可能發生跨國企業的在地鑲嵌化」此一宿命論觀點。在這種情況下，用更具能動性的「依賴發展」這個概念 (Cardoso and Faletto 1979; Evans 1979) 來掌握中國目前的發展局面可能更為貼切。而古典依賴理論之所以無法解釋東亞這些新興工業化國家崛起的其中一個原因便是忽略了 FDI 的多樣性。這裏的多樣性不僅是指跨國資本的族群文化背景 (Lever-Tracy et al. 1996; Saxenian 2006; Ye 2014)，更包括本文提及的企業規模、生產組織類型、全球分工結構重整壓力以及投資當地的政經體制等，都可能會影響 FDI 與資本接受國之間的互動關係與結果。

本文對中國資本主義生成的分析同樣也可以放在這樣的脈絡下來加以審視，只是本文並不如傳統中國台商研究將探討的焦點放在占據全球分工半邊陲位置的亞洲新興跨國資本，爲了要解決中國經濟轉型的市場不確定性而進行的各種鑲嵌方式（鄭志鵬、林宗弘 2015），而是直接發掘台商（台灣因素）於中國本土企業創建過程所扮演的角色，及這種外生性在近期「紅色供應鏈」興起中所具有的重要內涵。

最後，這批具有外生性特質的中資私營中小企業，對於我們理解現今中國資本主義走向的爭論有何幫助？目前對於中國資本主義發展的討論存在兩種不同的觀點：「民進國退」與「國進民退」。「民進國退」指的是中國在改革開放後進行的市場經濟轉型，使得私營經濟不論在年成長率、就業機會的提供以及對國內經濟產值的貢獻都遠超過國營部門的表現，而這是產權轉變的必然結果 (Lardy 2014)。但是這種直線演化論的取向卻受到「國進民退」觀點的質疑 (Huang

2008)。「國進民退」觀點提醒我們注意國營企業的重要性並沒有隨著改革開放時間的推進而下降，相反地，1990 年代晚期被「抓大放小」後的國營企業，在共產黨的協助下於 2003 年之後開始獲利，並且控制著許多被稱為「戰略高地」的策略性產業，因此這個觀點又被稱為是一種「國家資本主義」(state capitalism) (Tsai and Naughton 2015)。³⁴

以本文對珠三角私營企業的研究為例，蔣董的 M 廠之所以可以安然度過國際金融危機並預計於 2016 年上市的一個重要原因，在於他在創業預備期已經與家鄉所在地廣東沿海的地方政府建立起日後融資的管道，因而有較為充足的資金向台商購買技術並開發新產品；然而 M 廠所具備的這種優勢卻是本文其他受訪廠商所缺乏的，這也是為什麼過去幾年有些企業開始縮小規模且接單價格停滯不前的一個重要因素。亦即，將 M 廠放回 2000 年代的這批私營企業之中，它會是一個例外，而不是常態。M 廠這個案例凸顯的是，由於國家財政體制仍留有先前計畫經濟時期的公有企業融資偏誤特徵 (Tsai 2015)，使得缺乏政治資本的私營企業主，有可能因此無法取得技術升級所需的資金而失去市場競爭力。中國在發展資本主義過程中存在的這種獨厚國營部門的產權差別待遇，限制了私營企業的持續發展 (Huang 2008)，而這同時也構成了中國的國家資本主義與東亞發展型國家之間的主要差異 (劉致賢 2015)。

總結來說，雖然中共在 1990 年代利用出口導向政策將中國整合進全球經濟，但對於私營企業並不友善，即使現在因為外資的邀請而產生了一批本土且具備出口能力的中小企業，然而中共如果不能消除產權歧視，進而創造一個對私營部門發展較為公平的制度環境，一旦外資撤離，國進民退傷害的將不只是具有外銷製造能力的私營企業，還可能進一步造成國內所得分配與福利供給惡化 (Frazier 2015)。在這

34 在比較資本主義研究中，中國的國家資本主義發展路徑一直是一個探討的焦點，其常援引的對話觀點包括資本主義多樣性、發展型國家以及其他同樣以國家為主導的市場經濟型態比較等 (Fligstein and Zhang 2011; Boyer 2011; Musacchio and Lazzarini 2014; Boltho and Weber 2015)。

種情況下，或許依賴理論的預言便不只是危言聳聽而已。

誌謝：本文承蒙科技部專題研究計畫 MOST103-2410-H-007-076-MY2 號資助，並特別感謝吳介民教授閱讀本文初稿時給予的建議。本文曾在 2014 年於交通大學舉辦的「族群與生產治理的跨國比較工作坊」以及在清華大學舉辦的「台灣社會學年會」上宣讀，感謝沈秀華、林宗弘、潘美玲、王宏仁與鄧建邦教授提供的寶貴意見。此外，筆者也感謝所有受訪者，以及研究助理林雋捷與李佳穎提供的重要協助。最後，感謝兩位匿名審查人與編委會寶貴的修訂建議，使本文得以更為清晰周延，並謝謝編輯陳漢傑先生的潤稿。文中若有任何錯誤疏漏之處，概由筆者負責。

參考文獻

- 王宏仁、蔡承宏，2007，〈族群天花板：越南台商工廠內部族群分工與職位升遷〉。《台灣東南亞學刊》4(2): 53-74。
- 王柏期，2014，《重訪台商生產協力網絡：以珠三角一家台資電子廠為例》。新竹：國立清華大學社會學研究所碩士論文。
- 吳介民，1998，〈中國鄉村快速工業化的制度動力：地方產權體制與非正式私有化〉。《台灣政治學刊》3: 3-63。
- ，2009，〈「中國模式」或多重複雜的制度形構？中國研究專題導論〉。《台灣社會學》18: 1-3。
- ，2011，〈永遠的異鄉客？公民身分差序與中國農民工階級〉。《台灣社會學》21: 51-99。
- ，2012，〈中國珠三角發展模式變遷：1989-2009〉，論文發表於「台灣社會學年會」，台中：東海大學社會學系，2012年11月24日至11月25日。
- 林宗弘、吳曉剛，2010，〈中國的制度變遷、階級結構轉型和收入不平等：1978-2005〉。《社會》30(6): 1-40。
- 東莞市統計局編，2000-2015，《東莞統計年鑑》。北京：中國統計出版社。
- 邱雋弘，2005，《信任的邊界：自行車台商跨界協力網絡研究》。新北市：國立臺北大學社會學系碩士論文。
- 陳介玄，1994，《協力網絡與生活結構：台灣中小企業的社會經濟分析》。台北：聯經。
- 張厚義，2012，〈中國私營企業主階層 20 年〉。頁 273-283，收入汝信、陸學藝、李培林編，《2012 年中國社會形勢分析與預測》。北京：社會科學文獻出版社。
- 國家工商行政管理總局編，2014，《中國工商行政管理年鑑》。北京：中國工商出版社。
- 商業週刊，2008，〈專輯：中國變了 台商大逃亡〉。《商業週刊》1071: 140-154。
- 廣東省統計局編，2000-2015，《廣東統計年鑑》。北京：中國統計出版社。
- 劉致賢，2015，〈中國國家資本主義：一個新的政治經濟學研究議程〉。《台灣政治學刊》19(2): 41-80。
- 劉雅靈，2003，〈經濟轉型的外在動力：蘇南吳江從本土進口替代到外資出口導向〉。《台灣社會學刊》30: 89-133。

- 鄭志鵬，2014，〈差序壓制型勞動體制：中國兩次勞動法在台資企業治理結果的政治經濟學分析〉，《台灣社會學刊》54: 75-129。
- 鄭志鵬、林宗弘，2015，〈鑲嵌的極限：台商在中國的「跨國資本積累場域」分析〉，論文發表於「第二次新世紀的台灣經濟社會學研討會」，台北：中央研究院社會學研究所，2015 年 10 月 17 日。
- 鄧建邦，2002，〈接近的距離：中國大陸台資廠的核心大陸員工與台商〉。《台灣社會學》3: 211-251。
- ，2015，〈消逝的農民工：中國大陸台資工廠內遷的生產體制〉，論文發表於「第二次新世紀的台灣經濟社會學研討會」，台北：中央研究院社會學研究所，2015 年 10 月 17 日。
- 鄭陸霖，1999，〈一個半邊陲的浮現與隱藏：國際鞋類市場網絡重組下的生產外移〉，《台灣社會研究季刊》35: 1-46。
- 謝國雄，1989，〈黑手變頭家：台灣製造業中的階級流動〉。《台灣社會研究季刊》2: 11-54。
- 龔宜君，2008，〈台商：生成於亞洲的新興跨國資本〉。頁 129-148，收入王宏仁、李廣均、龔宜君編，《跨戒：流動與堅持的台灣社會》。台北：群學。
- Aldrich, Howard E. 2005. "Entrepreneurship." Pp.451-477 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Richard Swedberg and Neil Smelser. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- APICCAPS (Portuguese Footwear, Components and Leather Goods Manufacturers' Association). 2014. *World Footwear Yearbook*. Porto, Portugal: Portuguese Footwear, Components and Leather Goods Manufacturers' Association.
- Bauder, Harald. 2001. "Culture in the Labor Market: Segmentation Theory and Perspective of Place." *Progress in Human Geography* 25(1): 37-52.
- Boltho, Andrea and Maria Weber. 2015. "Did China Follow the East Asian Development Model?" Pp.240-264 in *State Capitalism, Institutional Adaption, and the Chinese Miracle*, edited by Barry Naughton and Kellee S. Tsai. New York: Cambridge University Press.
- Boyer, Robert. 2011. "A New Epoch but Still Diversity within and between Capitalisms: China in Comparative Perspective." Pp.32-68 in *Capitalist Diversity and Diversity within Capitalism*, edited by Christel Lane and Geoffrey T. Wood. London: Routledge.
- Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Burton, M. Diane, Jesper B. Sørensen and Christine M. Beckman. 2002. "Coming from Good Stock: Career Histories and New Venture Formation." Pp.229-262 in *Social Structure and Organizations Revisited*, edited by Michael Lounsbury and Marc Ventresca. Amsterdam: JAI/Isevier.
- Cardoso, Fernando H. and Enzo Faletto. 1979. *Dependency and Development in Latin America*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Carsten, Janet. 2000. "Introduction: Cultures of Relatedness." Pp.1-36 in *Cultures of Relatedness: New Approaches to the Study of Kinship*, edited by Janet Carsten. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chen, Ming-Chi. 2012. "Fortress in the Air: The Organizational Model of Taiwanese Export-manufacturing Transplants in China." *Issues & Studies* 48: 73-112.
- Cheng, Chih-Peng. 2014. "Embedded Trust and Beyond: The Organizational Network Transformation of Taishang's Shoe Industry in China." Pp.40-60 in *Border Crossing in Greater China: Production, Community and Identity*, edited by Jenn-Hwan Wang. London and New York: Routledge.
- Collins, Sharon M. 1997. "Black Mobility in White Corporations: Up the Corporate Ladder But Out on a Limb." *Social Problems* 44(1): 55-67.
- Dos Santos, Theotonio. 1970. "The Structure of Dependence." *American Economic Review* 60(2): 231-236.
- Dubini, Paola and Howard Aldrich. 1991. "Personal and Extended Networks Are Central to the Entrepreneurial Process." *Journal of Business Venturing* 6(5): 305-313.
- Duckett, Jane. 1998. *The Entrepreneurial State in China*. London: Routledge.
- Eyal, Gil, Iván Szelényi and Eleanor Townsley. 1998. *Making Capitalism without Capitalists: Class Formation and Elite Struggles in Post-Communist Central Europe*. New York: Verso.
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). 1996. *Transition Report*. London: EBRD.
- Evans, Peter. 1979. *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil and Jianjun Zhang. 2011. "A New Agenda for Research on the Trajectory for Chinese Capitalism." *Management and Organization Review* 7: 39-52.
- Frank, Andre Gunder. 1966. "The Development of Underdevelopment." *Monthly Review* 18: 17-31.
- Frazier, Mark W. 2015. "The Evolution of a Welfare State under China's State

- Capitalism.” Pp.223-239 in *State Capitalism, Institutional Adaption and the Chinese Miracle*, edited by Barry Naughton and Kellee S. Tsai. New York: Cambridge University Press.
- Gallagher, Mary Elizabeth. 2005. *Contagious Capitalism: Globalization and the Politics of Labor in China*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Granovetter, Mark. 1985. “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness.” *American Journal of Sociology* 91: 481-510.
- Hamm, Patrick, Lawrence P. King and David Stuckler. 2012. “Mass Privatization, State Capacity, and Economic Growth in Post-Communist Countries.” *American Sociological Review* 77(2): 295-324.
- Hsing, You-Tien. 1996. “Blood, Thicker Than Water: Interpersonal Relations and Taiwanese Investment in Southern China.” *Environment and Planning A* 28: 2241-2261.
- Huang, Ya-sheng. 2008. *Capitalism with Chinese Characteristic: Entrepreneurship and the State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Johannisson, Bengt. 1988. “Business Formation: A Network Approach.” *Scandinavian Journal of Management* 4(3-4): 83-99.
- Kanter, Rosabeth Moth. 1977. *Men and Women of the Corporation*. New York: Basic Books.
- King, Lawrence P. 2001. *The Basic Features of Post-Communist Capitalism: Firms in Hungary, the Czech Republic, and Slovakia*. Westport, CT: Praeger Press.
- . 2002. “Postcommunist Divergence: A Comparative Analysis of the Transition to Capitalism in Poland and Russia.” *Studies in Comparative International Development* 37(3): 3-35.
- . 2003. “Shock Privatization: The Effects of Rapid Large Scale Privatization on Enterprise Restructuring.” *Politics and Society* 31(1): 3-30.
- King, Lawrence P. and Iván Szelényi. 2005. “Post-Communist Economic Systems.” Pp. 205-229 in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Kornai, Janos. 1992. *The Socialist System: The Political Economy of Communism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Lardy, Nicolas R. 2014. *Markets over Mao: The Rise of Private Business in China*. Washington, D.C.: Peterson Institute for International Economies.
- Lee, Ching-Kwan. 1998. *Gender and the South China Miracle: Two Worlds of Factory*

- Women*. Los Angeles, CA: University of California Press.
- Lever-Tracy, Constance, David Ip and Noel Tracy. 1996. *The Chinese Diaspora and Mainland China: An Emerging Economic Synergy*. New York: St. Martin's Press.
- Lieberman, Ira, Stilpon Nestor and Raj Desai, eds. 1997. *Between State and Market: Mass Privatization in Transition Economies*. Washington, D.C.: World Bank.
- Lin, Thung-Hong, Yi-Ling Lin and We-Ling Tseng. 2016. "Manufacturing Suicide: The Politics of a World Factory." *Chinese Sociological Review* 48(1): 1-32.
- Liu, Yia-Ling. 1992. "Reform from Below: The Private Economy and Local Politics in Rural Industrialization of Wenzhou." *China Quarterly* 130: 293-316.
- Musacchio, Aldo and Sergio G. Lazzarini. 2014. *Reinventing State Capitalism: Leviathan in Business, Brazil and Beyond*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Naughton, Barry. 1994. "Chinese Institutional Innovation and Privatization from Below." *American Economic Review* 84(2): 266-270.
- . 1995. *Growing Out of the Plan: Chinese Economic Reform 1978-1993*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nee, Victor. 1989. "A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism." *American Sociological Review* 54(5): 663-681.
- Nee, Victor and Sonja Oppen. 2012. *Capitalism from Below: Markets and Institutional Change in China*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Oi, Jean C. 1992. "Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China." *World Politics* 45(1): 99-126.
- . 1999. *Rural China Takes Off: Institutional Foundations of Economic Reform*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Oi, Jean C. and Andrew G. Walder, eds. 1999. *Property Rights and Economic Reform in China*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Piore, Michael J. and Charles F. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Portes, Alejandro and Julia Sensenbrenner. 1993. "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action." *American Journal of Sociology* 98(6): 1320-1350.
- Portes, Alejandro, William J. Haller and Luis Eduardo Guarnizo. 2002. "Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Adaption." *American Sociological Review* 67(2): 278-298.

- Pun, Ngai. 2005. *Made in China: Women Factory Workers in a Global Workplace*. Durham, NC: Duke University Press.
- Romanelli, Elaine. 1989. "Organization Birth and Population Variety: A Community Perspective on Origins." Pp.211-246 in *Research in Organizational Behavior*, edited by Barry M. Staw and Larry L. Cummings. Greenwich: JAP Press.
- Shieh, Gwo-Shyong. 1992. *"Boss" Island: The Subcontracting Network and Micro-Entrepreneurship in Taiwan's Development*. New York: Peter Lang.
- Saxenian, AnnaLee. 2006. *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Smith, Ryan A. 2002. "Race, Gender, and Authority in the Workplace: Theory and Research." *Annual Review of Sociology* 28: 509-542.
- Stark, David. 1992. "Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe." *East European Politics and Society* 6(1): 17-54.
- Stark, David and Laszlo Bruszt. 1998. *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Taylor, Frederick W. 1911. *The Principles of Scientific Management*. New York and London: Harper & Brothers.
- Tsai, Kellee S. 2002. *Back-Alley Banking: Private Entrepreneurs in China*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- . 2013. "Cause or Consequence? Private-Sector Development and Communist Resilience in China." Pp.205-234 in *Why Communism Did Not Collapse: Understanding Authoritarian Regime Resilience in Asia and Europe*, edited by Martin K. Dimitrov. New York: Cambridge University Press.
- . 2015. "The Political Economy of State Capitalism and Shadow Banking in China." *Issues & Studies* 51(1): 55-97.
- Tsai, Kellee S. and Barry Naughton. 2015. "Introduction: State Capitalism and the Chinese Economic Miracle." Pp.1-24 in *State Capitalism, Institutional Adaption and the Chinese Miracle*, edited by Barry Naughton and Kellee S. Tsai. New York: Cambridge University Press.
- Uzzi, Brian. 1996. "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect." *American Sociological Review* 61(4): 674-698.
- . 1999. "Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Finance." *American Sociological Review* 64(4):

- 481-505.
- Walder, Andrew G. 1995. "Local Governments as Industrial Firms: An Organizational Analysis of China's Transitional Economy." *American Journal of Sociology* 101(2): 263-301.
- . 2011. "Transitions from State Socialism: A Property Rights Perspective." Pp. 503-525 in *The Sociology of Economic Life*, edited by Mark Granovetter and Richard Swedberg. Boulder, CO: Westview Press.
- Wank, David L. 1999. *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Whiting, Susan H. 2000. *Power and Wealth in Rural China: The Political Economy of Institutional Change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wilson, Scott. 2008. "Law *Guanxi*: MNCs, State Actors, and Legal Reform in China." *Journal of Contemporary China* 17(54): 25-51.
- World Bank. 2015. "Doing Business: Measuring Business Regulation." In <http://www.doingbusiness.org/rankings> (Date visited: May 18, 2016).
- Wu, Jieh-Min. 1997. "Strange Bedfellows: Dynamics of Government-Business Relations between Chinese Local Authorities and Taiwanese Investors." *Journal of Contemporary China* 6(15): 319-346.
- Yang, Dali L. 1996. *Calamity and Reform in China: State, Rural Society, and Institutional Change since the Great Leap Famine*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Ye, Min. 2014. *Diasporas and Foreign Direct Investment in China and India*. New York: Cambridge University Press.
- Zhou, Kate Xiao. 1996. *How the Farmers Changed China: Power of the People*. Boulder, CO: Westview Press.